

Mudanya
Belediye Başkanı
Hayri Türkyılmaz

Bien Seramik
Satış Grup Başkanı
Metin Savcı:

Nolte Türkiye
CEO'su
Sebahattin Gürel:

★ Mudanya'nın
Altın Çağı
Başlıyor

★ Bien'i
Küresel Marka
Yapmak İstiyoruz

★ Galatasaray'da
Göreve
Hazırım

skyreporter

www.reporterdergisi.com

HABER VE EKONOMİ DERGİSİ
OCAK - ŞUBAT 2018 | YIL: 10
F:20₺ | KKTC:25₺



'YILIN EN GÜVENİLİR VE İSTİKRARLI GYO ÖDÜLÜ'

HALKGYO
Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı...Geleceğe Yatırım Ortaklığı...

Halk GYO
Genel Müdürü
FEYZULLAH YETGİN:

İnsani Finans Anlayışına Odaklanmalıyız

Skyreporter
BUSINESS CHALLENGE 2017
En İstikrarlı ve Güvenilir GYO Şirketi
Halk GYO

HER PROJEYLE BİRLİKTE BÜYÜYÖRÜZ

Kurulduğu günden bugüne emin adımlarla ilerleyen **Halk GYO**,
İstanbul Uluslararası Finans Merkezi (IUFM) projesi'nin
en büyük paydaşlarından biri.

Konut projeleri, düzenli kira geliri elde ettiği otel ve ofis binalarından
oluşan portföyünü etkin, karlı bir strateji ile yöneten ve büyüten **Halk GYO**,
aynı vizyonla ülkemize ve geleceğe yatırım yapmaya devam ediyor.



Gulfstream



ÖZGÜRLÜK YANIBAŞINIZDA

Gulfstream'in hızı ile uzun mesafeleri herkesten önce kat etme şansına sahip olun.
Temponuzu belirleme imkanına sahip olduğunuzda geriye sadece fırsatlar kalır.
Her seyahatinizde sözümüzü tuttuğumuza tanık olun.

GULFSTREAM.COM

Gulfstream: Nicolas Robinson, +44 7950 885 967

Gulfstream Yetkili Satış Temsilcisi: Tuba Oğuz, +90 532 482 82 82; Aylin Yıldız Başel, +90 532 505 2828

Gulfstream™
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

nolte®

KÜCHEN

“Türkiye’nin En Büyük
İthal Mutfak Markası”

DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
GmbH & Co. KG

1. PLATZ

**Beliebteste
Küchen-Marke**

Kundenbefragung
März 2017
12 Anbieter

www.disq.de

Privatwirtschaftliches Institut



“Almanya’da 2017 Yılında da
En Popüler Mutfak Markası
bir kez daha NOLTE Seçilmiştir.”

Nolte Adana

(0322) 235 75 77

Nolte Antalya

(0242) 324 04 12

Nolte Bodrum

(0252) 358 54 53

Nolte Bursa

(0224) 502 10 38

Nolte Denizli

(0258) 211 29 09

Nolte Gaziantep

(0342) 232 23 20

Nolte İstanbul Ataşehir

(0216) 324 66 24

Nolte İstanbul Avcılar

(0212) 590 33 00



Nolte İstanbul Cadde
Nolte İstanbul Etiler
Nolte İzmir
Nolte Kayseri
Nolte Mersin

(0216) 337 57 17
(0212) 264 57 17
(0232) 463 94 37
(0352) 235 55 23
(0324) 238 35 45

■ www.nolte.com.tr

Nolte Türkiye (0212) 257 57 17

f nolteturkiye t nolteturkiye

@ nolte_turkiye



DIVAS' DREAM

BVLGARI.COM #BULGARIMAGNIFICENTTALES



BVLGARI
ROMA

BVLGARI STORE • ZORLU CENTER • ISTANBUL

Yayıncı

Tiraj Medya Grup Ajans ve
Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.

Cengiz Haykır (Sorumlu)

Genel Yayın Yönetmeni

Sezen Vardar

Yayın Editörü

Erdoğan Çiçek

Haber Müdürü

Kamuran Kaftanoğlu

Yasemin Akçıl

Haber Merkezi

Mert Elver

Dış Haberler Müdürü

Prof. Dr. Ufuk Taneri

Yayın Danışmanı

Merit Turizm YKB. Reha Arar

Skal Int. Direktörü. V. Salih Çene

Turizm Danışma Kurulu

Hakan Batur

Kurumsal İletişim Müdürü

Derya Erdal

Reklam Müdürü

Özgür Akın

Görsel Yönetmen

H. H. Açıkgöz

Mali İşler

Baskı

Elma Basım

Halkalı Cd. No.164 B-Blok Sefaköy/İST.

Tel: (212) 697 30 30

Yayın Türü: Yerel, Süreli, İki Ayda Bir Yayınlanır

Skyreporter

Yönetim Merkezi

Denizköşkler Mh. Ersoy Sk. No:8 D:9
Avcılar/İstanbul

Tel: (212) 654 88 79

Faks: (212) 654 34 75

www.reporterdersisi.com

info@reporterdersisi.com

Sky Reporter Dergisi iki ayda bir yayınlanır.
Sky Reporter Dergisi'nde yayınlanan bütün
yazı, haber, fotoğraf ve illüstrasyonların her
hakkı saklıdır. Yayınlanan tüm ilanların
sorumluluğu sahiplerine aittir.

**BU DERGİ BASIN MESLEK İLKELERİNE
UYMAYI TAHHÜT EDER.**



EDİTÖR

Sezen Vardar

Arkadaşlar Trump

Fibromiyalji Hastası Olabilir!

Merhabalar,

Hepimiz kızıyoruz ama adam 'Fibromiyalji' hastası olabilir arkadaşlar. Amerika'da yapılan istatistiklere göre, fibromiyalji hastalığı kalp hastalıklarının ardından ikinci sırada geliyormuş. İş gücü kaybına yol açtığı için, maliyeti en yüksek hastalıklar sıralamasında yer alıyormuş, bilmiyorduk öğrendik. Uzmanlar, sorunun giderek yaygınlaşmasına karşın, fibromiyalji teşhisinin konulması çok da kolay olmadığını hatırlatıyor.

Buna göre, Fibromiyalji sendromunun neden geliştiği tam olarak bilinmiyor. Yapılan araştırmalarda; uyku bozukluğu, ağrı algılama bozukluğu, santral sinir sisteminde nörotransmitter denilen maddelerin dengesizliği, sinir sistemi ve hormonal sistem bozukluğu, kas ve kas işlevlerinin bozukluğu, sempatik sistemin aşırı çalışması gibi birçok sorunun etken olabileceği düşünülüyor. Ancak bu sendromu yaşayan kişilerin bazı ortak karakteristik özellikleri bulunuyormuş. Fizik Tedavi Rehabilitasyon Uzmanı Prof. Dr. Ferda Özdemir, "Hassas yapılı, her şeyden çabuk etkilenen, kendilerinden beklentileri yüksek olan, mükemmeliyetçi, çok titiz ve duygu durumları çok çabuk değişen kişilerin hastalığıdır. Bu kişilerin stresli zamanlarında ağrıların artma ihtimali de çok yüksektir" diyor. Bu satırları okurken Trump'ı, sözlerini ve davranışlarını gözünüzün önünden geçirin...

Kuzey Kore'nin Ergen Lideri Kim Jong Un'dan ve asi BM üyelerinden sonra zavallı milyarder Başkan'ın sinirlerini şimdi de ABD'li gazeteci Michael Wolff, gerdi, adeta koynunda yılan beslemiş! Amerikalı gazeteci, Trump ile Haziran 2016'da yani daha Başkan seçilmeden önce güzel bir söyleşi yapmış. İyi kalpli Trump bu röportajı öylesine beğenmiş ki, muhtemelen 'işte gönlümdeki gazeteci' demiş ve Wolff'e Başkan seçildikten sonra ayrı bir sempati beslemiş. Sinsi, hınzır Michael'e! Beyaz Saray'da başkan ve ekibinin çalışma alanının bulunduğu özel alan "Batı Kanadı"ndaki kanepede yarı kalıcı bir koltuk hediye etmiş. Ama işte besle kargayı oysun gözünü der annem, meğerse ne kadar haklıymış. Adam, kendisine tahsis edilen kanepede kahvesini yudumlarken meğerse Trump'ın altını oyuyormuş... Trump'ın kendisi ve yakın çevresiyle 200'e yakın röportaj yapmış, kitabına malzeme topluyormuş. Kitabın adı da: 'Ateş ve Öfke'. Zavallı Trump, kitabın içeriğini öğrenince, deliye dönmüş. Eşini aramış, CIA, FBI Başkanları hepsini oval ofise toplamış. 'Bu kitabın basılmasını engelleyin' demiş ama kitap piyasaya çoktan çıkmış ve yok satıyormuş. Trump, kitabın "yalanlarla dolu" olduğunu söyledi. BBC Kuzey Amerika Editörü Jon Sopel'e göre, kitabın içeriğinin yarısı bile doğruysa, ortaya paranoyak bir başkan ve kaotik bir Beyaz Saray portresi çıkıyor.

Sinsi Michael, sana meslektaşım bile diyemiyorum, başın göğre mi erdi?! Dünyayı kurtaracak bir başkanın uykularını kaçırdın, saçmalamasına vesile oldun, teessüf ederiz. Bir daha olmasın...

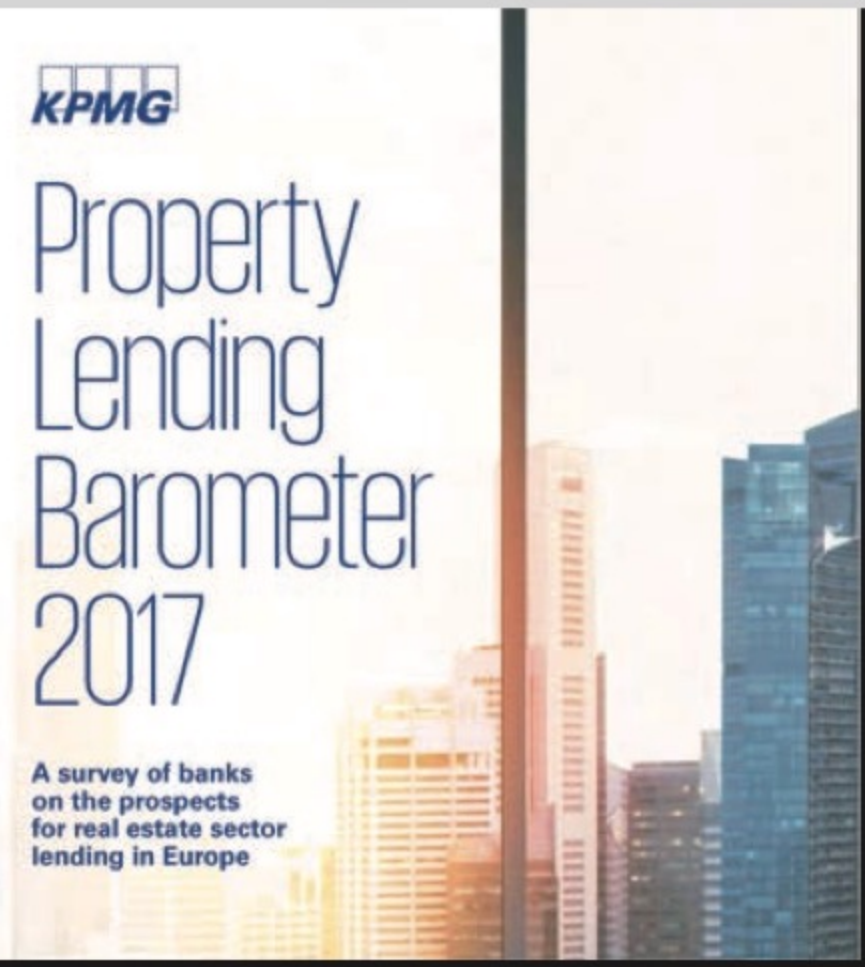
BROTHERS
— x —
BEYMEN

**CAPSULE
COLLECTION**
♦ *for* ♦
**TRUE
BROTHERS.**

EXCLUSIVELY AVAILABLE AT AKASYA, İSTİNYE PARK,
NİŞANTAŞI, SUADIYE, ZORLU STORES
AND BEYMEN.COM

#BrothersxBeymen





18 Bu yıl IX'uncusu gerçekleşen geleneksel Business Challenge adayları, her zaman olduğu gibi çeşitli kategorilerde, yıl içindeki performansları dikkate alınarak Skyreporter okuyucularına sunulmuş ve görüşleri alınmıştır.

42 Nolte Küchen Türkiye CEO'su Sebahattin Gürel, "Galatasaray aşkı benim için bambaşka bir duygu, bunda belki gurbetçi bir aileden gelmiş olmam ve Galatasaray'ın geçmişte Avrupa'da bize yaşattığı sevinçler rol oynuyordur." diye konuştu.

32 KPMG'nin bu yıl sekizincisini hazırladığı Gayrimenkul Kredileri Barometresi yayımlandı. KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Sinem Cantürk, Barometreyi değerlendirdi.

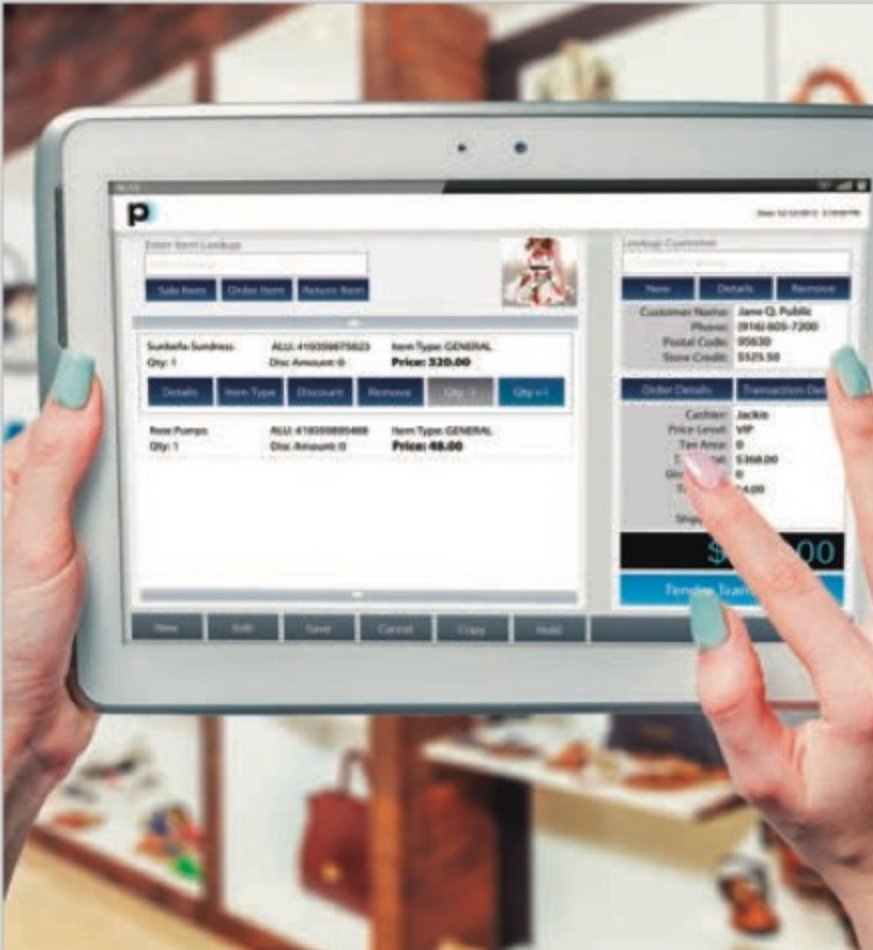
İÇİN- DEKİ- LER



Enflasyon 2017 yılında yüzde 11,92 oldu

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), merakla beklenen aralık ayı enflasyon rakamlarını açıkladı. TÜFE aralık ayında yüzde 0,69 arttı ve yıllık enflasyon yüzde 11,92 olarak gerçekleşti. Enflasyon böylece 2011'den bu yana ilk kez bir yılı çift haneye tamamladı. Tüketici fiyatlarının aralık ayında yüzde 0,5 gelmesi ve enflasyonun yılı yüzde 11,70 civarında tamamlaması bekleniyordu.

10



62 KPMG, Perakende Sektörel Bakış 2018 raporunu açıkladı. Rapora göre dünyada perakende satış hacmi 25 trilyon dolara dayandı.

68 "Hedefimiz; Bereket Döner'i dünya çapında tanınan bir marka haline getirmektir" diyen Bereket Döner CEO'su Muhammet Nezif Emek, Skyreporter'ın sorularını yanıtladı.

74 Dünyanın lider denetim ve danışmanlık şirketlerinden EY, Chartis araştırma şirketi işbirliğiyle gerçekleştirdiği 'Finans 4.0: Yüksek Risk Ortamında Kurumsal Raporlamanın Dönüşümü' adlı araştırmanın sonuçlarını açıkladı.



36

Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) açıkladığı verilere göre aralık ayı ihracatı yüzde 10,1 artışla 13.6 milyar dolar oldu. Böylece aralık ayı tüm zamanların en çok ihracat yapılan aralık ayı olurken, yıllık bazda da Cumhuriyet tarihinin en iyi ikinci ihracat rakamı elde edildi.

52

Business Challenge 2017 okuyucu anketinde 'Yılın En Yenilikçi Markası' seçilen Bien Seramik'in ödülünü Satış Grup Başkanı Metin Savcı alırken Skyreporter Dergisi'nin sorularını yanıtladı.

54

enVision tarafından 2017 yılında 'En Yeşil Ofisler' adıyla gerçekleştirilen özel bir araştırma açıklandı. 'Kağıtsız ofis' konseptine geçen belediyelerin çevreye sağladığı katkının tüm boyutları bu araştırma ile ortaya kondu.



Halk GYO Genel Müdürü ve GYODER Başkanı Dr. Feyzullah Yetgin:

İnsani Finans Anlayışına Odaklanmalıyız

› Halk GYO Genel Müdürü Feyzullah Yetgin, "İnsani finans parayı sadece faizle değil, üretim ve yatırımla paylaşım ekonomisi içinde büyütme-yi amaçlayan bir model. Ana hedefi; şeffaflık, ürün çeşitliliği, ulaşılabilirlik, eşitlik ve hesap verebilirlik gibi kavramların geliştirilmesi, ekonomiye paylaşımcı ve özverili bir anlayışın hâkim olmasıdır. İnsani ve İslami Finans modelleri finansal piyasalar açısından bir fırsattır. Sektör temsilcileri olarak bu kapsamda öne çıkan ürünleri, gayrimenkul yatırım fonları, sertifikalar, sukuk gibi uygulamaları destekleyerek öncü olmalıyız." diye konuştu.



76

Asrın projesi Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu 1 milyon yolcu ve 6,5 milyon ton yük taşıma kapasitesi ile faaliyete geçti. Hat üzerinden 2034'te yolcu sayısının 3 milyon ve yük kapasitesinin 17 milyon tona çıkarılması hedefleniyor.

56

Mudanya Belediye Başkanı Hayri Türkyılmaz, önümüzdeki dönemi Mudanya'nın altın çağı olarak adlandırırken, "Hayallerinizde imzamız olacak" iddiasında bulunuyor.

12

Büyümenin öncü göstergelerinden sanayi üretimi güçlü duruşunu koruyor. Kasım ayında artış, piyasa beklentilerinin üzerinde gerçekleşti. Sanayide üretim artışı kasım ayında yıllık bazda yüzde 7 oldu.



Ekoreporter

BIST 100
116.305
%0-0,29

DOLAR
3,745
%0+0,04

EURO
4,485
%0+0,08

ALTIN
159,35
%0,00

Skyreporter

Skyreporter

EKOREPORT



Enflasyon 2017 yılında yüzde 11,92 oldu

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), merakla beklenen aralık ayı enflasyon rakamlarını açıkladı. TÜFE aralık ayında yüzde 0,69 arttı ve yıllık enflasyon yüzde 11,92 olarak gerçekleşti. Enflasyon böylece 2011'den bu yana ilk kez bir yılı çift haneye tamamladı. Tüketici fiyatlarının aralık ayında yüzde 0,5 gelmesi ve enflasyonun yılı yüzde 11,70 civarında tamamlaması bekleniyordu. Orta Vadeli Program'a (OVP) göre TÜFE'nin yıl sonunda yüzde 9,5 olacağı öngörülmüştü.

ZAM ŞAMPİYONU; PATLICAN

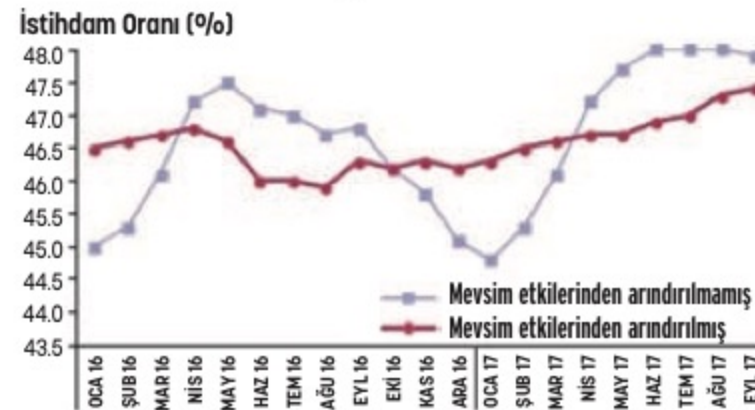
Tüketici fiyatları bazında Aralık 2017'de en yüksek fiyat artışı yüzde 23,10 ile patlıcanda oldu. TÜİK verilerine göre, fiyat artışında patlıcanı, yüzde 20,62 ile nar, yüzde 15,15 ile salatalık izledi. Aralıkta fiyatı en çok artış gösteren diğer ürünler arasında yüzde 15,12 ile domates, yüzde 12,88 ile mandalina, yüzde 9,91 ile kuru soğan, yüzde 9,53 ile yumurta, yüzde 9,44 ile su ısıtıcısı, yüzde 7,52 ile balık, yüzde 6,49 ile patates, yüzde 5,22 ile tost makinası yer aldı.

EN YÜKSEK ARTIŞ ULAŞTIRMA VE GIDADA

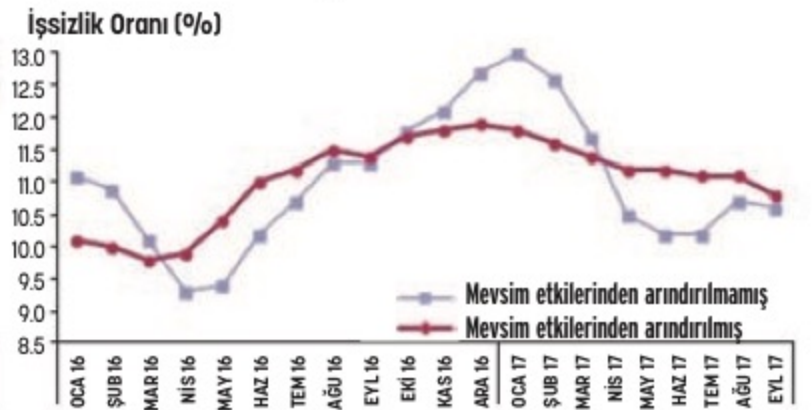
Ana harcama grupları itibarıyla 2017 yılı aralık ayında endekste yer alan gruplardan, gıda ve alkolsüz içeceklerde yüzde 1,52, ev eşyasında yüzde 1,18, konutta yüzde 0,77 ve lokanta ve otellerde yüzde 0,47 artış gerçekleşti. Ana harcama grupları itibarıyla 2017 yılı aralık ayında endekste yer alan gruplardan haberleşmede yüzde 0,17 ve alkollü içecekler ve tütünde yüzde 0,01 düşüş gerçekleşti.



İstihdam Oranı - Eylül 2017



İşsizlik Oranı - Eylül 2017



İşsizlik oranı Eylül ayında %10,6 olarak gerçekleşti

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2017 yılının Eylül ayına ilişkin işsizlik rakamlarını açıkladı. Buna göre, işsizlik oranı, eylül döneminde yüzde 10,6 olarak gerçekleşti. İşsizlik oranı Eylül 2016'da yüzde 11,3; bir önceki ağustos ayında ise yüzde 10,6 düzeyinde yer almıştı. Piyasanın beklentisi işsizliğin yüzde 10,7 geleceği yönündeydi.

GENÇ NÜFUSTA İŞSİZLİK: %20

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2017 yılı Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 104 bin kişi azalarak 3 milyon 419 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 0,7 puanlık azalış ile %10,6 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 0,9 puanlık azalış ile %12,8 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 0,1 puanlık artış ile %20 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 0,8 puanlık azalış ile %10,8 olarak gerçekleşti.

İSTİHDAM ORANI: %47,9

İstihdam edilenlerin sayısı 2017 yılı Eylül dö-

neminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 233 bin kişi artarak 28 milyon 797 bin kişi, istihdam oranı ise 1,1 puanlık artış ile %47,9 oldu. Bu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 197 bin, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı 1 milyon 36 bin kişi arttı. İstihdam edilenlerin %20,3'ü tarım, %18,8'i sanayi, %7,7'si inşaat, %53,1'i ise hizmetler sektöründe yer aldı. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında tarım sektörünün istihdam edilenler içindeki payı 0,2 puan, sanayi sektörünün payı 0,3 puan azalırken, hizmet sektörünün payı 0,4 puan arttı, inşaat sektörünün payı ise değişim göstermedi.

İŞGÜCÜNE KATILIM ORANI: %53,6

İşgücü 2017 yılı Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 128 bin kişi artarak 32 milyon 215 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise 0,8 puan artarak %53,6 olarak gerçekleşti. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,6 puanlık artışla %73,1, kadınlarda ise 1 puanlık artışla %34,5 olarak gerçekleşti.

Mevsim Etkilerinden Arındırılmamış Temel İşgücü Göstergeleri - Ağustos 2016-2017

	Toplam		Erkek		Kadın	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
15 ve daha yukarı yaşta kişiler	(Bin)					
Nüfus	58 914	60 076	29 126	29 746	29 787	30 330
İşgücü	31 087	32 215	21 121	21 746	9 966	10 470
İstihdam	27 564	28 797	19 147	19 890	8 417	8 907
Tarım	5 657	5 854	3 039	3 126	2 618	2 727
Tarım dışı	21 907	22 943	16 108	16 764	5 798	6 180
İşsiz	3 523	3 419	1 974	1 856	1 550	1 563
İşgücüne dahil olmayanlar	27 826	27 861	8 005	8 001	19 821	19 860
	(%)					
İşgücüne katılma oranı	52,8	53,6	72,5	73,1	33,5	34,5
İstihdam oranı	46,8	47,9	65,7	66,9	28,3	29,4
İşsizlik oranı	11,3	10,6	9,3	8,5	15,5	14,9
Tarım dışı işsizlik oranı	13,7	12,8	10,7	9,8	21,0	20,1
15-64 yaş grubu						
İşgücüne katılma oranı	57,8	58,9	78,2	79,0	37,4	38,6
İstihdam oranı	51,2	52,5	70,8	72,1	31,4	32,7
İşsizlik oranı	11,6	10,8	9,5	8,7	15,9	15,2
Tarım dışı işsizlik oranı	13,7	12,9	10,7	9,8	21,1	20,2
Genç nüfus (15-24 yaş)						
İşsizlik oranı	19,9	20,0	16,6	16,4	25,6	26,7
Ne eğitimde ne istihdamda olanların oranı⁽¹⁾	25,8	26,1	16,4	16,2	35,3	36,3

Tablodaki rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

(1) Çalışmayan ve eğitimde (örgün ve yaygın) olmayan gençlerin, toplam genç nüfus içindeki oranıdır.

ÖDÜLLÜ BELEDİYESİCİLİĞİMİZ MUDANYALILARA ARMAĞAN OLSUN



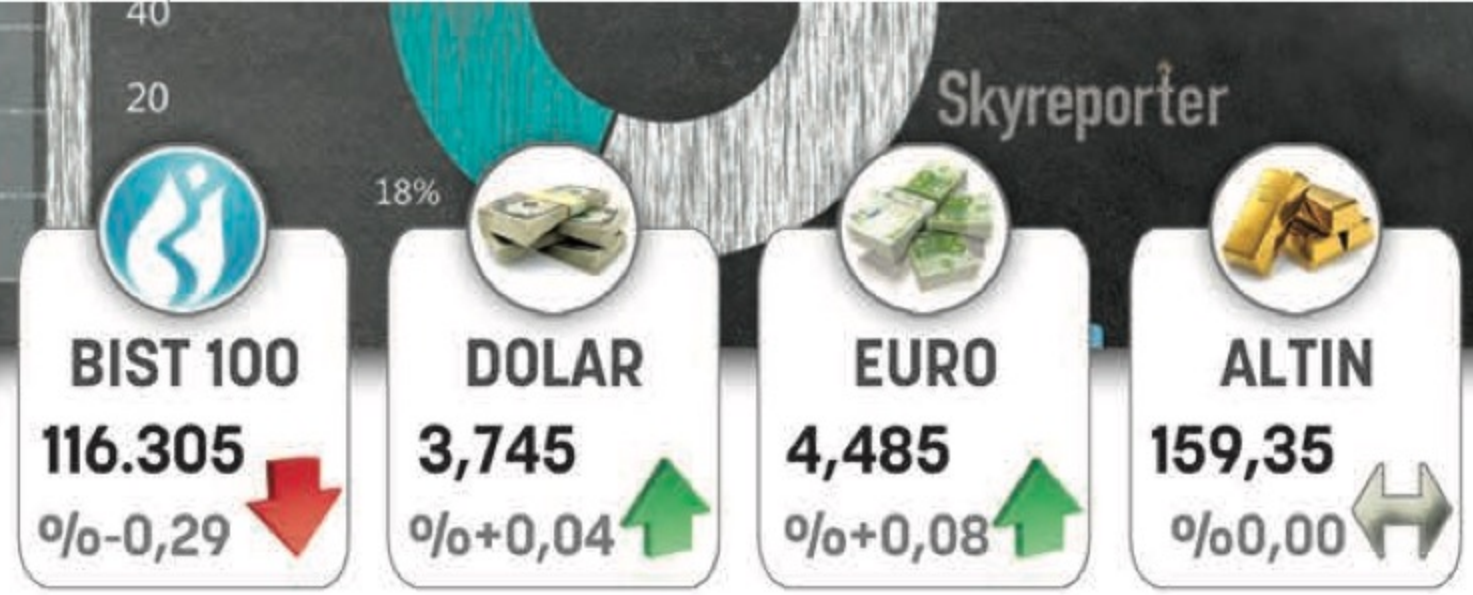
BARİŞIN VE KARDEŞLİĞİN
BAŞKENTİ
mudanya
THE CAPITAL OF PEACE AND BROTHERHOOD



**HAYRİ
TÜRKYILMAZ**
MUDANYA
BELEDİYE BAŞKANI



Ekoreporter



Kapasite kullanımı 4 ay sonra düşüştü

► Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'ndan (TCMB) yapılan açıklamaya göre, Aralık ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya kıyasla 0,9 puan azalarak yüzde 79 seviyesinde geriledi. İmalat sanayi genelinde mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım oranı da yüzde 79 olarak gerçekleşti. Böylece 4 aydır yükseliş trendinde olan kapasite kullanım oranı Aralık'ta gerilemiş oldu.

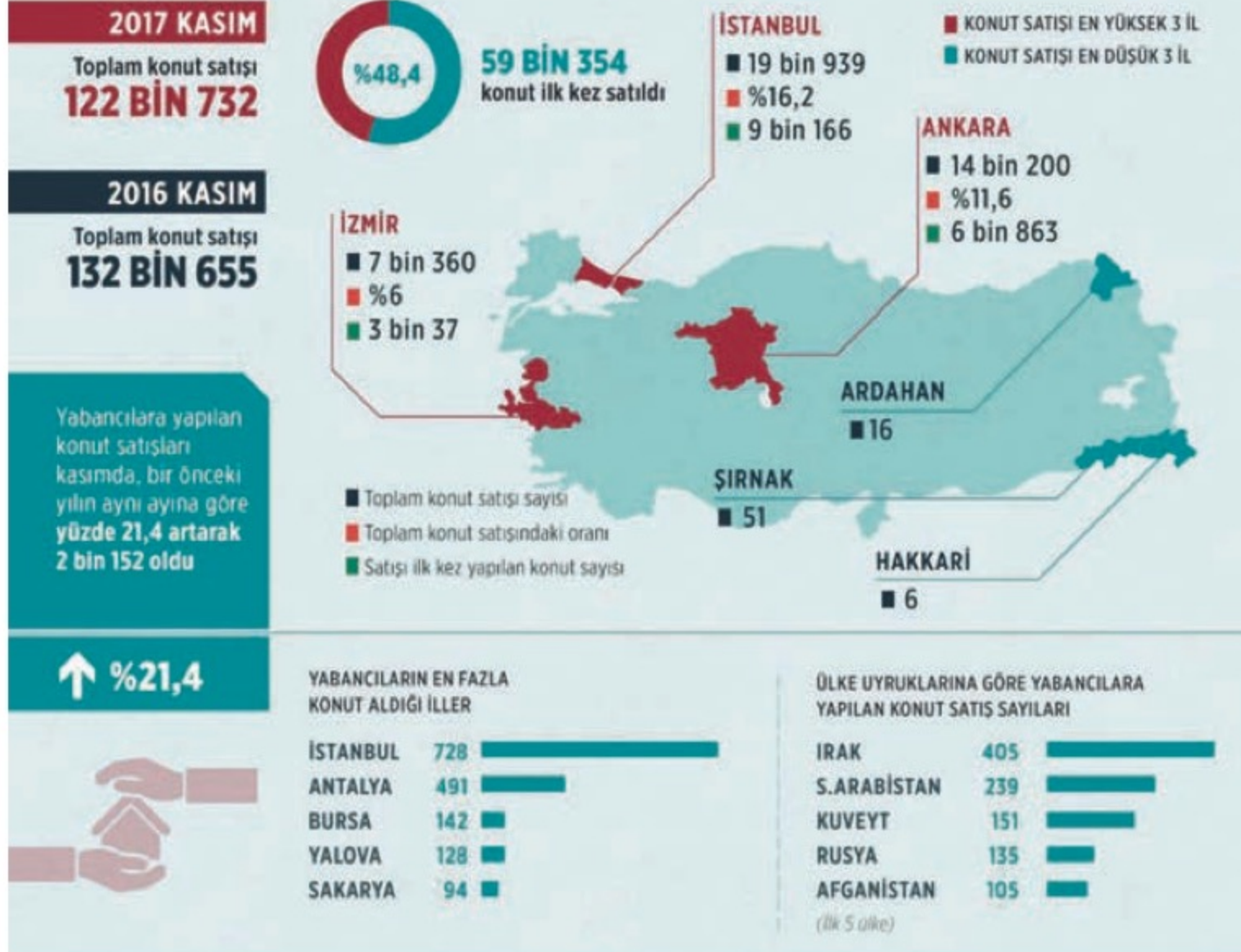
Dayanıklı tüketim malları kapasite kullanım oranı yüzde 73,9'dan, yüzde 79'a çıktı. Kasımda yüzde 80,5'ten, yüzde 73,9'a hızlı bir düşüş yaşayan kapasite kullanımı toparlanmış oldu. Dayanısız tüketim malları kapasite kullanım oranı yüzde 75,9'dan, yüzde 75'e geriledi. Kasımda yüzde 75,6 seviyesinde bulunan tüketim malları kapasite kullanım oranı yüzde 75 oldu. Gıda ve içecek sektörü kapasite kullanım oranı da yüzde 75,9'dan yüzde 74,4'e indi.

Ekonomik Güven Endeksi yüzde 3 azaldı

► Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), aralık ayına ilişkin Ekonomik Güven Endeksini açıkladı. Ekonomik güven endeksi 95 oldu. Ekonomik güven endeksi Aralık ayında bir önceki aya göre yüzde 3 oranında azalarak 97,9 değerinden 95 değerine düştü. Ekonomik güven endeksindeki düşüş, tüketici, reel kesim (imalat sanayi), hizmet ve inşaat sektörü güven endekslerindeki düşüşlerden kaynaklandı. Aralık ayında tüketici güven endeksi 65,1 değerine, reel kesim (imalat sanayi) güven endeksi 109,2 değerine, hizmet sektörü güven endeksi 96,2 değerine ve inşaat sektörü güven endeksi 81,6 değerine geriledi. Aralık ayında perakende ticaret güven endeksi ise 100,6 değerine yükseldi.

KONUT SATIŞ İSTATİSTİKLERİ

Türkiye genelinde kasımda satış sonucu el değiştiren konut sayısı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,5 azaldı



Kaynak: AA

Konut satışları Kasım ayında geriledi

► Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) konut satış istatistiklerini açıkladı. Türkiye genelinde konut satışları 2017 Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,5 oranında azalarak 122 bin 732 oldu. Konut satışlarında, İstanbul 19 bin 939 konut satışı ve yüzde 16,2 ile en yüksek paya sahip oldu. Satış sayılarına göre İstanbul'u, 14 bin 200 konut satışı ve yüzde 11,6 pay ile Ankara, 7 bin 360 konut satışı ve yüzde 6 pay ile İzmir izledi. Konut satış sayısının düşük olduğu iller sırasıyla 6 konut ile Hakkari, 16 konut ile Ardahan ve 51 konut ile Şırnak oldu.

İPOTEKLİ KONUT SATIŞLARI 37 BİN 250 OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 23,9 oranında azalış göstererek 37 bin 250 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı yüzde 30,4 olarak gerçekleşti. İpotekli satışlarda İstanbul 7 bin 9 konut satışı ve yüzde 18,8 pay ile ilk sırayı aldı. Toplam konut satışları içerisinde ipotekli satış payının en yüksek ol-

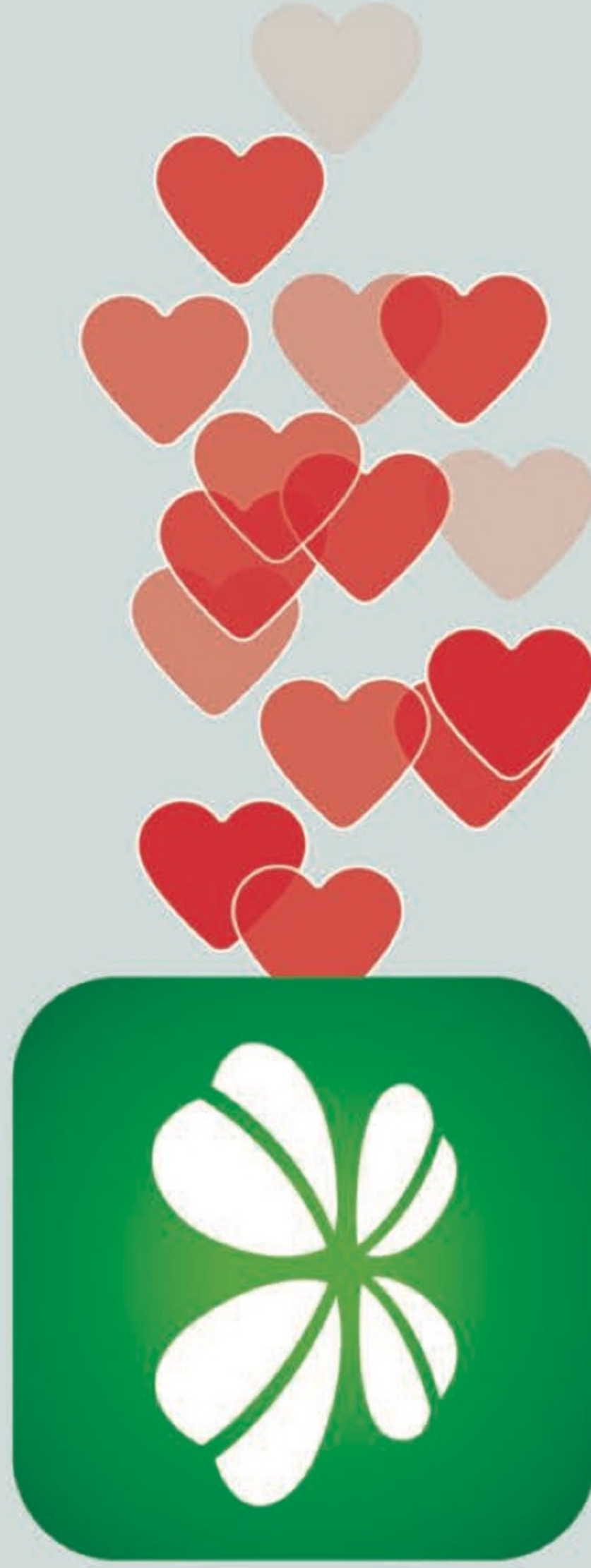
duğu il yüzde 56,3 ile Ardahan oldu.

59 BİN 354 KONUT İLK DEFA SATILDI

Türkiye genelinde ilk defa satılan konut sayısı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6,5 azalarak 59 bin 354 oldu. Toplam konut satışları içinde ilk satışın payı yüzde 48,4 oldu. İlk satışlarda İstanbul 9 bin 166 konut satışı ve yüzde 15,4 ile en yüksek paya sahip olurken, İstanbul'u 6 bin 863 konut satışı ile Ankara ve 3 bin 37 konut satışı ile İzmir izledi.

YABANCILARA KONUT SATIŞI ARTTI

Yabancılar yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 21,4 artarak 2 bin 152 oldu. Yabancılar yapılan konut satışlarında, Kasım 2017'de ilk sırayı 728 konut satışı ile İstanbul aldı. İstanbul ilini sırasıyla 491 konut satışı ile Antalya, 142 konut satışı ile Bursa, 128 konut satışı ile Yalova ve 94 konut satışı ile Sakarya izledi. Kasım ayında Irak vatandaşları Türkiye'den 405 konut satın aldı. Irak'ı sırasıyla, 239 konut ile Suudi Arabistan, 151 konut ile Kuveyt, 135 konut ile Rusya Federasyonu ve 105 konut ile Afganistan izledi.

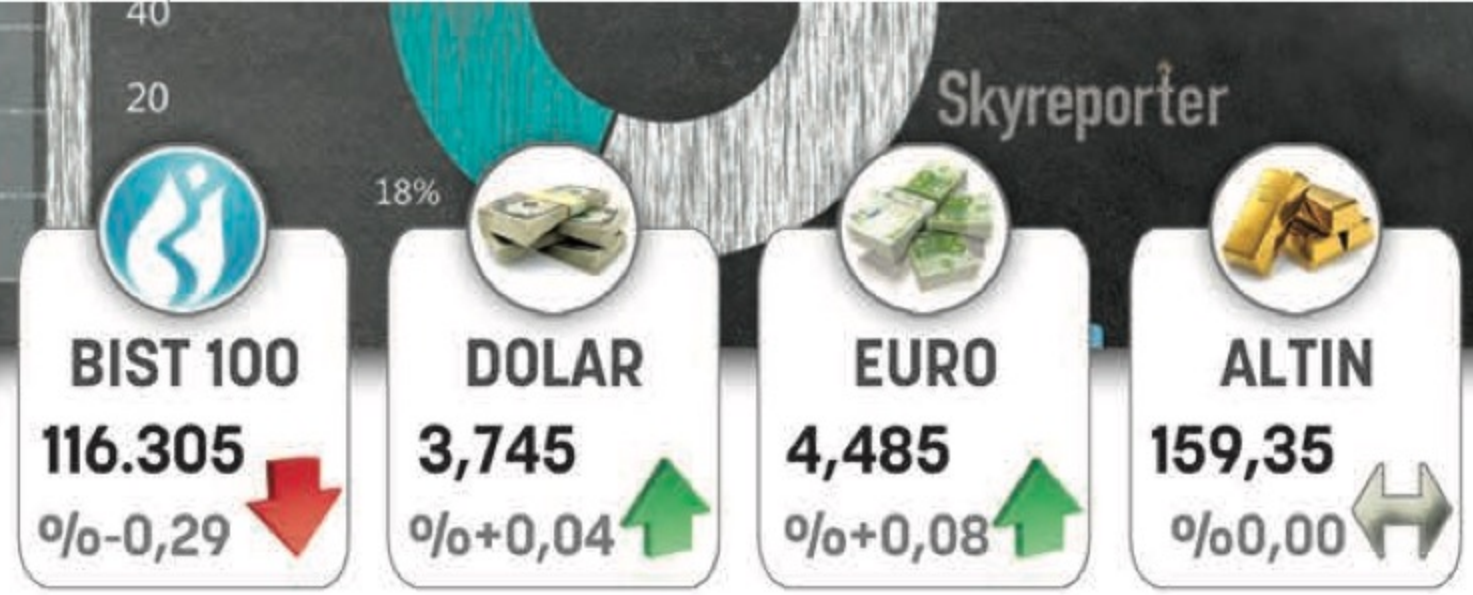


Türkiye'nin en sevilen mobil bankası Garanti

MediaCat Türkiye'nin Lovemark'ları 2017 Araştırması'nda
Mobil Banka Kategorisi'nin kazananı Garanti Cep oldu.
Tüm kullanıcılarımıza teşekkür ederiz.



Ekoreporter



Dış ticaret açığı yüzde 52 arttı

➤ TÜİK ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre; ihracat kasımda, 2016 yılının aynı ayına göre yüzde 11,2 artarak 14 milyar 217 milyon dolar, ithalat ise yüzde 21,3 artarak 20 milyar 537 milyon dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu ayda dış ticaret açığı yüzde 52,4 artarak 6 milyar 320 milyon dolara yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2016 Kasım ayında yüzde 75,5 iken, 2017 Kasım ayında yüzde 69,2'ye düştü.

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre ise; 2017 Kasım ayında bir önceki aya göre ihracat yüzde 1,6 arttı, ithalat yüzde 2,4 azaldı. Takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre ise; 2017 yılı Kasım ayında önceki yılın aynı ayına göre ihracat yüzde 11,1, ithalat yüzde 21,4 arttı.

AB'YE İHRACAT ARTTI

Avrupa Birliği'nin ihracattaki payı 2016 Kasım ayında yüzde 46,7 iken, 2017 Kasım ayında yüzde 49,1 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2016 yılının aynı ayına göre yüzde 17 artarak 6 milyar 983 milyon dolar olarak gerçekleşti.

DIŞ TİCARETTE LİDER ÜLKE DEĞİŞMEDİ

Kasımda, Almanya'ya yapılan ihracat 1 milyar 376 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 908 milyon dolar ile İngiltere, 839 milyon dolar ile İtalya ve 733 milyon dolar ile ABD takip etti. Bu dönemde Almanya'dan yapılan ithalat, 1 milyar 982 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 981 milyon dolar ile Çin, 1 milyar 906 milyon dolar ile Rusya ve 1 milyar 16 milyon dolar ile İtalya izledi.



Sanayi üretimi Kasım'da yüzde 7 artış gösterdi

➤ Büyümenin öncü göstergelerinden sanayi üretimi güçlü duruşunu koruyor. Kasım ayında artış, piyasa beklentilerinin üzerinde gerçekleşti. Sanayide üretim artışı kasım ayında yıllık bazda yüzde 7 oldu. Ekonomistler yüzde 5 civarında artış bekliyordu. Kasımda üretim bir önceki aya göre ise yüzde 0,3 artış gösterdi. Sanayi üretiminin aylık bazda değişim göstermeyeceği tahmin ediliyordu. Öte yandan arındırılmamış verilere göre sanayi üretiminde yıllık 6,9 artış kaydedildi. Sanayi üretimi ekim döneminde yıllık bazda yüzde 7,3 ve aylık bazda yüzde 0,7 artış göstermişti.

TÜİK verilerine göre; takvim etkisinden arındırılmış sanayinin alt sektörleri (2010=100 te-

mel yıllı) incelendiğinde; 2017 yılı Ekim ayında madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,5, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 7,7 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 7,3 arttı.

SANAYİ ÜRETİMİ BİR ÖNCEKİ AYA GÖRE YÜZDE 0,7 ARTTI

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayinin alt sektörleri (2010=100 temel yıllı) incelendiğinde, 2017 yılı Ekim ayında madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi bir önceki aya göre yüzde 2,2 azalırken imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 1,3 arttı. Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi ise yüzde 1,9 azaldı.

Tüketici güveni yerinde saydı

➤ Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Tüketici Güven Endeksi, Aralık 2017 verilerine göre, tüketici eğilim anketi sonuçlarından hesaplanan tüketici güven endeksi, Aralık ayında bir önceki aya göre %0,1 oranında azaldı. Kasım ayında 65,2 olan endeks Aralık ayında 65,1 oldu.

TÜİK açıklamasına göre, hanenin maddi durum beklentisi endeksi, Aralık'ta bir önceki aya göre %0,3 oranında artarak 84,8 oldu. Bu artış, gelecek 12 aylık dönemde hanenin maddi durumunun daha kötü olacağını bekleyenlerin azalmasından kaynaklandı. Kasım ayında 87,1 olan genel ekonomik durum beklentisi endeksi de

Aralık ayında %0,5 oranında artarak 87,5 değerine yükseldi. Bu artış, gelecek 12 aylık dönemde genel ekonomik durumun daha kötü olacağı yönünde beklentisi olan tüketicilerin sayısının, bir önceki aya göre azaldığını ortaya koydu.

Maddi durum ve genel ekonomik duruma ilişkin beklentilerin olumluya dönmesine karşın, işsiz sayısında düşüş bekleyenlerin sayısı azaldı. İşsiz sayısı beklentisi endeksi Kasım ayında 70,9 iken, Aralık ayında %0,5 oranında azalarak 70,6 oldu. Bu azalış, gelecek 12 aylık dönemde işsiz sayısında düşüş bekleyenlerin azalmasından kaynaklandı.



TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ BANKA MARKASI

Brand Finance®

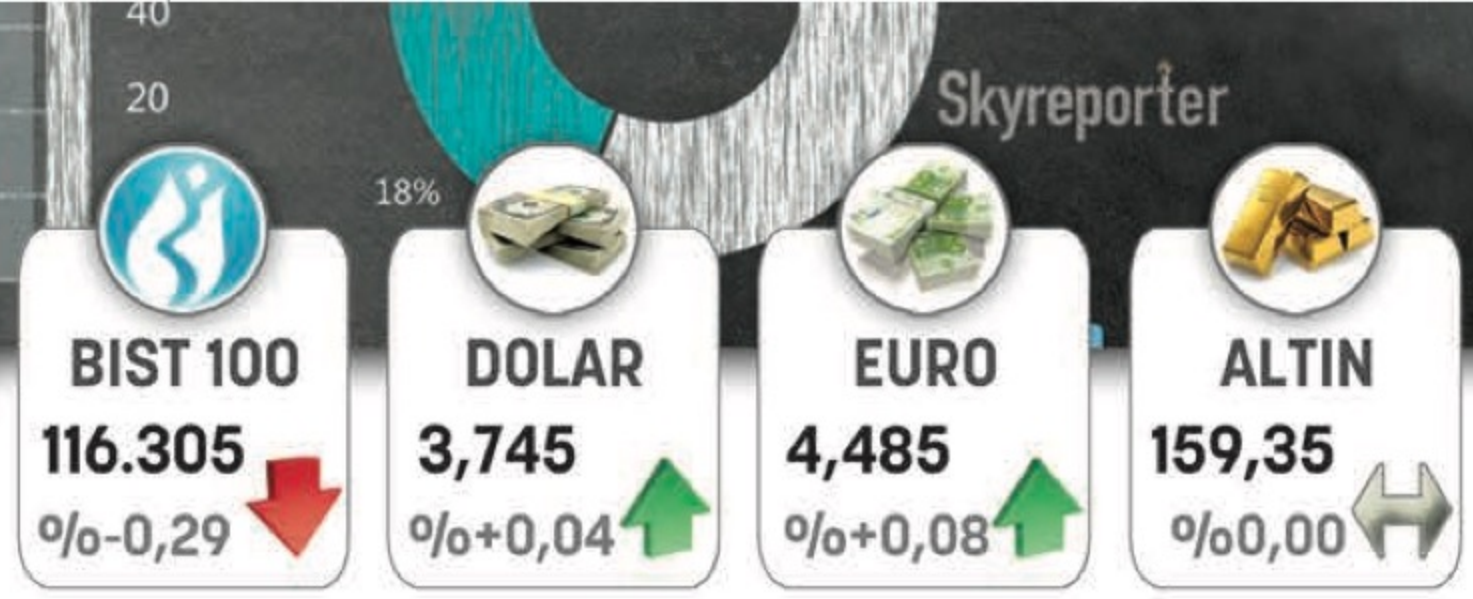
Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan
"Dünyanın En Değerli 500 Markası - 2017" sıralamasına göre.

AKBANK

sizin için



Ekoreporter



Skyreporter

EKOREPORT

Finansal Yatırım Araçlarının Reel Getiri Oranları

Aralık 2017 (Yüzde)

Yİ-ÜFE TÜFE



2017'de en çok reel getiriyi BIST 100 sağladı

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2017 yılının Aralık ayına ait finansal yatırım araçlarının reel getiri oranları açıklandı. TÜFE ve Yİ-ÜFE ile indirildiğinde Aralık ayında en fazla reel getiriyi Devlet iç Borçlanma Senetleri (DİBS), 2017 yılının tamamında ise Borsa İstanbul (BİST) 100 Endeksi sağladı. 3 aylık değerlendirmede Dolar, 6 aylık değerlendirmede ise Euro yüzleri güldürdü. Aylık bazda en yüksek reel getiriyi sağlayan yatırım aracı, Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 0,29, TÜFE ile indirildiğinde de yüzde 0,96 ile DİBS'de oldu. Finansal yatırım araçları yıllık olarak değerlendirildiğinde BIST 100 Endeksi, Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 23,99, TÜFE ile indirildiğinde ise yüzde 27,92 oranında yatırımcısına en fazla reel getiriyi sağladı.

Perakendede satışlar ve cirolar arttı

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), kasım ayına ilişkin Perakende Satış Endekslerini açıkladı. Rakamlar, satış ve ciroda toparlanmanın sürdüğüne işaret ediyor. Kasım ayında perakende satış hacmi yüzde 4,1; ciro yüzde 19,3 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi 2017 yılı Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,1 ve bir önceki aya (Ekim 2017) göre yüzde 0,7 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış cari fiyatlarla perakende ciro 2017 yılı Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19,3 ve bir önceki aya (Ekim 2017) göre yüzde 2,8 arttı.

MOTORLU KARA TAŞITLARI İSTATİSTİKLERİ

- Trafiğe kayıtlı araç sayısı, kasım ayı sonu itibarıyla 22 milyon 134 bin 792 oldu
- Trafiğe kaydı yapılan araç sayısı, kasımda bir önceki aya göre yüzde 1,3 azaldı
- Ocak-kasım döneminde 1 milyon 144 bin 407 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı, 100 bin 39 taşıtın ise trafikten kaydı silindi

2017 KASIM 22 MİLYON 134 BİN 792



TÜRKİYE'DE KASIM SONU İTİBARIYLA TRAFİĞE KAYITLI 11 MİLYON 973 BİN 699 OTOMOBİL BULUNUYOR



%35,2 Dizel

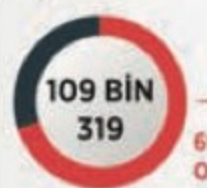


%38,4 LPG



%26 Benzin

KASIMDA TRAFİĞE KAYDI YAPILAN ARAÇ SAYISI



TRAFİKTEN KAYDI SİLİNE TAŞIT SAYISI: 13 BİN 471

Marka	Adet	Yüzde
RENAULT	9 953	14,4
VOLKSWAGEN	8 658	12,5
FIAT	5 212	7,5
OPEL	4 506	6,5
HYUNDAI	4 223	6,1
NISSAN	3 994	5,8
DACIA	3 862	5,6
TOYOTA	3 814	5,5
FORD	3 195	4,6
PEUGEOT	2 875	4,2
DİĞER	18 889	27,3

Kaynak: AA

Trafiğe kayıtlı araç sayısı 22 milyonu aştı

Türk İstatistik Kurumu (TÜİK), kasım ayına ilişkin motorlu kara taşıtları istatistiklerini açıkladı. Buna göre, Trafiğe kayıtlı araç sayısı, kasım itibarıyla bir önceki aya göre yüzde 0,43 artarak 22 milyon 38 bin 944'ten 22 milyon 134 bin 792'ye çıktı. Kasım sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam 22 milyon 134 bin 792 taşıtın yüzde 54,1'ini otomobil, yüzde 16,4'ünü kamyonet, yüzde 14'ünü motosiklet, yüzde 8,3'ünü traktör, yüzde 3,8'ini kamyon, yüzde 2,2'sini minibüs, yüzde 1'ini otobüs, yüzde 0,2'sini ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Kasımda trafiğe kaydı yapılan toplam

109 bin 319 taşıt içinde otomobil yüzde 63,3 ile ilk sırada yer aldı. Bunu sırasıyla yüzde 17,2 ile kamyonet, yüzde 8,5 ile motosiklet, yüzde 7 ile traktör takip etti. Taşıtların yüzde 4'ü ise minibüs, otobüs, kamyon ve özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Kasımda trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı, bir önceki aya göre yüzde 1,3 azaldı. Bu azalış otobüste yüzde 24,4, kamyonette yüzde 1,5 motosiklette yüzde 33,6, özel amaçlı taşıtlarda yüzde 20,5, traktörde yüzde 4,1 olarak gerçekleşti. Otomobilde yüzde 6,2, minibüste yüzde 1,1, kamyonunda yüzde 4,8 artış oldu.



ING Pegasus Plus dünyasında sözünüz hediye bilet değerinde!

Başvurmak için



PGS boşluk
TC KİMLİK NO yaz,
2205'E SMS
gönder!

ING Pegasus Plus Premium Kart'ta, harcama sözüne karşılık **tek yön bilet bedava!**

Alışveriş yaptıkça UçuşPuan kazanmak ve ayrıcalıklı bir uçuş deneyimi yaşamak için, siz de bu dünyanın bir parçası olun.

Havaalanı hizmetleri ve seyahat sigortasından, sadece ING Pegasus Plus Premium Kart sahipleri yararlanabilir. Vale Parking ve Lounge hizmetinden, yılda 6'şar kez %50 indirimli yararlanabilirsiniz. Fast Track hizmetimiz ücretsizdir ve yılda 6 kullanım için geçerlidir. Bu haklar başka bir kart sahibine veya bir sonraki yıla devredilemez. ING Pegasus Plus Classic Kart için ayda 1.000 TL, yılda 12.000 TL; ING Pegasus Plus Premium Kart için ayda 500 TL, yılda 6.000 TL harcama sözünüz karşılığında Pegasus Havayolları'nda, belirli tarihlerde, tek yön, yurtiçi eko paket, yurtdışı süper eko paket uçuşlarında kullanabileceğiniz hediye bilet kazanırsınız. Hediye biletin kullanılabileceği tarihler ve detaylı bilgi ingbank.com.tr'de.

PEGASUS

ingbank.com.tr | 0850 222 0 600

ING  **BANK**



Skyreporter Business Challenge 2017

Business Challenge 2017

Oscar'larının Sahipleri Belli Oldu!

AWARDS OF THE YEAR 2017

Bu yıl IX'uncusu gerçekleşen geleneksel Business Challenge adayları, her zaman olduğu gibi çeşitli kategorilerde, yıl içindeki performansları dikkate alınarak Skyreporter okuyucularına sunulmuş ve görüşleri alınmıştır. Nihai karar Skyreporter Dergisi üst yönetimi tarafından belirlenmiştir.

Bütün bir yıl süren, titiz ve detaylı çalışmaya katkıda bulunan herkese teşekkürü bir borç bilir, Business Challenge 2017 ödülleri Vatan sevgisi ve hizmet aşkı ile yanan tüm paydaşlara hayırlı olmasını dileriz. Türkiye'yi birlik ve beraberlik içinde hep beraber yükseğe taşıyacağız.

Saygılarımızla,
Cengiz Haykır

Skyreporter Dergisi Genel Yayın Yönetmeni

İş Dünyası ve Belediyeler olmak üzere iki kategoride belirlenen Business Challenge 2017 ödülleri sonuçları aşağıda yer almaktadır.

İş Dünyasının 2017 Oscar'ları

(2017 Oscars Of Business World)



Yılın İş Adamı Ödülü:
Yusuf Öztürk

Öztürk Holding
Yönetim Kurulu Başkanı



ÖZTÜRK holding



Business Challenge 2017



Yılın En İyi Çıkış Yapan İş Adanı Ödülü: İsfendiyar Zülfikari

Zülfikarlar Holding
Yönetim Kurulu Başkanı



Business Challenge 2017



En Büyük Dış Yatırımcı Ödülü: SOCAR

Star Rafineri



Business Challenge 2017



Yılın Enerji Markası Ödülü: EWE Enerji

En Hızlı Büyüyen, Çözüm Odaklı Şirket



Business Challenge 2017



Yılın En Prestijli Vakıf Üniversitesi Ödülü: Bahçeşehir Üniversitesi

Enver Yücel
Mütevelli Heyet Başkanı



Business Challenge 2017



Yılın En İstikrarlı ve Güvenilir GYO Ödülü: Halk GYO



Business Challenge 2017



Yılın En Güvenilir Mutfak İthalatçısı Ödülü: Nolte Mutfak

Sebahattin Gürel
Nolte Türkiye CEO'su



Business Challenge 2017



Yılın En Yenilikçi Seramik Markası Ödülü:
Bien Seramik

Metin Savcı
Satış Grup Başkanı

Bien



Business Challenge 2017



Yılın En Sevilen Tur Operatörü Ödülü:
Anı Tur

Veli Çilsal
Yönetim Kurulu Başkanı



Business Challenge 2017



Yılın En İnovatif Markası:
Otokar

Koç Holding

Otokar  **Koç**



Business Challenge 2017



**Yılın En Başarılı Yabancı
Havayolu Şirketi:**
Qatar Airways



Business Challenge 2017



Yılın En Teknolojik Şirketi:
Bozankaya



Business Challenge 2017



Özel Ödül: En Kaliteli Kuruluş
Ekol Ofset

Ambalaj Sektörü



Business Challenge 2017

En Başarılı Belediyeler Ödülü
(Awards Of The Best Municipality)



**Kentsel Dönüşüm Başarısı ve
Modern Şehircilik Anlayışı Ödülü:**
Erzurum Büyükşehir Belediyesi

Mehmet Sekmen Belediye Başkanı



Business Challenge 2017



**Şeffaf, Katılımcı ve Demokratik
Yönetim Anlayışı Ödülü:**
Çanakkale Belediyesi

Ülgür Gökhan Belediye Başkanı



Business Challenge 2017



**Tarihi ve Kültürel Varlıklara Gösterdiği
Özen ve Korumacılık Ödülü:
Safranbolu Belediyesi**

Dr. Necdet Aksoy Belediye Başkanı



Business Challenge 2017



**Vizyoner ve Çağdaş Yönetim
Anlayışı Ödülü:
Nilüfer Belediyesi**

Mustafa Bozbey Belediye Başkanı



Business Challenge 2017



**Kentsel Tasarım ve
Proje Yönetimi Ödülü:
Mudanya Belediyesi**

Hayri Türkyılmaz Belediye Başkanı



Business Challenge 2017



**Ülke Turizmine ve
Tanıtımına Katkı Ödülü:
Kemer Belediyesi**

Mustafa Gül Belediye Başkanı



Business Challenge 2017



**Sosyal Belediyecilikte
Gösterdiği Başarı Ödülü:
Yalova Belediyesi**

Vefa Salman Belediye Başkanı



Business Challenge 2017



**Yılın En Başarılı
Çevre Yönetimi:
Göynük Belediyesi**

Kemal Kazan Belediye Başkanı



Business Challenge 2017

YILIN EN GÜVENİLİR VE İSTİKRARLI GYO ŞİRKETİ ÖDÜLÜ



Skyreporter
Business
Challenge 2017



Halk GYO
Genel Müdürü
Dr. FEYZULLAH YETGİN

Halk GYO Genel Müdürü ve
GYODER Başkanı Dr. Feyzullah Yetgin:

İnsani Finans Anlayışına Odaklanmalıyız

Halk GYO Genel Müdürü Feyzullah Yetgin, “İnsani finans parayı sadece faizle değil, üretim ve yatırımla paylaşım ekonomisi içinde büyümeyi amaçlayan bir model. Ana hedefi; şeffaflık, ürün çeşitliliği, ulaşılabilirlik, eşitlik ve hesap verebilirlik gibi kavramların geliştirilmesi, ekonomiye paylaşımcı ve özverili bir anlayışın hâkim olmasıdır. İnsani ve İslami Finans modelleri finansal piyasalar açısından bir fırsattır. Sektör temsilcileri olarak bu kapsamda öne çıkan ürünleri, gayrimenkul yatırım fonları, sertifikalar, sukuk gibi uygulamaları destekleyerek öncü olmalıyız.” diye konuştu.

► Skyreporter / Röportaj

Business Challenge 2017 ‘En Güvenilir ve İstikrarlı’ şirketi ödülünü kazanan Halk GYO, özellikle çevreci ve katma değeri yüksek projeleriyle dikkat çekiyor. 2017 yılı 3. çeyrek sonuçlarına göre aktif büyüklüğü 1,97 milyar TL’ye, öz-kaynak büyüklüğü ise 1,67 milyar TL’ye ulaşan şirketin Genel Müdürü Dr. Feyzullah Yetgin, Skyreporter’in sorularını yanıtladı.

Geride bıraktığımız 2017 yılı Halk GYO adına nasıl geçti?

■ Türkiye gayrimenkul sektörü, 2017 yılında da büyüyen Türkiye’nin lokomotif sektörlerinden biri olmaya devam etti. Gayrimenkul sektöründeki bu dinamizm Halk GYO olarak bizim de 2017 yılı performansımıza olumlu biçimde yansdı. Yıl boyunca mevcut projelerimizin inşaat ve satış süreçlerinde önemli bir aşama kaydederken yeni projeler için

de çalışmalarımıza başladık.

Bu dönemde, 2016 yıl sonunda inşasına başladığımız, İstanbul Uluslararası Finans Merkezi projesi dahilindeki ofis kulelerimiz yükselmeye devam ederken, kurduğumuz güçlü işbirlikleriyle 2018 yılı hazırlıklarımıza ağırlık verdik. Yılın üçüncü çeyrek dönemini finansal olarak da başarılı bir tablo ile geride bıraktık. 9 aylık dönem sonunda toplam hasılatımız 62 milyon TL olurken, net karımız ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15 artarak 37 milyon TL’ye yükseldi. Aktif büyüklüğümüz ise 2 milyar TL’ye yaklaştı.

Yıl içerisinde kurduğumuz güçlü işbirlikleri ile portföyümüzü geliştirmeyi sürdürdük. 2018 yılında inşasına başlayacağımız İzmir’in Alsancak bölgesinde yükselecek prestijli konut projesi için Teknik Yapı ile yarı yarıya ortaklık kurduk.

Yıl boyunca projelerimizin satışları da devam etti. İnşaat ve satışları devam eden konut projelerimiz-



den Vakıf GYO ortaklığı ile hayata geçirdiğimiz Sancaktepe’deki Bizimtepe Aydos’da anahtar teslimler Mayıs 2018 itibarıyla başlayacak. Projede az sayıda kalan dairelerimizin satışları sürüyor. “Şehrin Gözdesi” sloganıyla Erzurum’da yükselen Şehristan Konutları projemizde de son kalan daireler sahiplerini bekliyor. Şirketimizin ilk konut projelerinden Eskişehir merkezli Panorama Plus ile İstanbul merkezli Referans Bakırköy’de de sınırlı sayıda kalan bağımsız bölümlerin satışları devam ediyor.

Sektör adına bir değerlendirme yaparsanız nasıl bir görüntü ortaya çıkıyor?

■ Gayrimenkul sektörü, 2017 yılını başarılı bir performansla geçirdi. Yıl boyunca devam eden

kentsel dönüşüm projeleri, nüfus artışına bağlı konut talepleri, göçler, ticari faaliyetlerin hız kazanması, pazarların geçişkenliğinin artması gibi gelişmelerle sektörümüze olan talep yüksek seyretti. Yılsonu verileri henüz elimizde olmakla birlikte sektörümüzün yeni bir rekora imza atacağını söyleyebilirim. Bilindiği gibi teşvikler sektörümüzü hareketlendirdi. Yılın büyük kısmında hem toplam konut satışında hem de yabancılara konut satışında önemli bir satış grafiği yakaladık. Yerli yatırımcıya KDV indirimi, yabancıya sıfır vergi ve tapu harcı indirimlerinin son ayı olması bu sonuçta etkili oldu. Bunlar sektörümüzün önünü açacak motivasyon verici çıktılar. 2014’den başlayarak birinci el, ikinci el satışları sürekli artış trendinde, zaman zaman yavaşlama görülse de genel

durum son derece pozitif.

Halk GYO, Kira Sertifikaları (SUKUK) gibi gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaşmasında ilklere imza atıyor, bunun sektör için önemi nedir?

■ Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan gayrimenkul sektörünün, sahip olduğu potansiyeli daha iyi kullanabilmesi ve mevcut potansiyelini yatırıma dönüştürebilmesi için gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaşması büyük önem taşıyor. Sektör temsilcileri olarak gay-

rimenkul yatırım fonları, sertifikalar, sukuk gibi uygulamaları destekleyerek öncü olmalıyız. Yatırımcıları reel ekonomiye bizzat dâhil ederek paylaşım ekonomisini artıran, sermayenin tabana yayılması- nın önünü açan insani finans uygulamalarının yaygınlaştırılması finansal anlamda önemli bir fırsattır.

Halk GYO olarak gayrimenkul yatırım fonları, sertifikalar ve sukuk gibi uygulamaların sektörün gelişimine büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. Kira sertifikalarının gelişmesi yönünde öncü çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Halk GYO olarak, Türkiye'de gayrimenkul yatırım ortaklığı sektöründe ilk



kira sertifikası ihracını gerçekleştirdik. Bu bağlamda 100 milyon TL nominal değerli 87 gün vadeli kira sertifikası ihracını tamamladık. Türkiye'nin ilk GYO sukuk ihracını gerçekleştirdiğimiz bu işlem de yurt içi sermaye piyasalarında yeni gelişen bir araç olan kira sertifikalarının gelişmesi yönünde önemli bir adım oldu. Bizim öncelikli hedefimiz hissedarlarımız için paylaşılabılır ve büyüyen değerler yaratmaktır. Halk Yatırım deneyimiyle gerçekleştirdiğimiz bu ihracın gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaşması noktasında örnek bir işlem olacağına inanıyoruz.

Gayrimenkul okur-yazarlığı diye bir kavram vardır. Bu tip enstrü-

manlar geliştikçe inşaat sektöründe önemli bir aşama kat edilmiş olacak ama daha yolun başındayız. Bunun da bir yatırım aracı olduğunun bilinmesi için daha çok anlatılması gerekir. Bu nedenle insani finans anlayışına odaklanmalıyız.

İnsani Finans derken neyi kastediyorsunuz?

■ Bunu Haliç Kongre Merkezinde düzenlenen Küresel Katılım Finans Zirvesi'nde açıklamaya çalıştım. Şöyle ki; insani finans parayı sadece faizle değil, üretim ve yatırım ile paylaşım ekonomisi içinde büyütmeyi amaçlayan bir model. Ana hedefi; şeffaflık, ürün çeşitliliği, ulaşılabilirlik, eşitlik ve hesap vere-



Skyreporter
Genel Yayın Yönetmeni
Cengiz Haykır

birlik gibi kavramların geliştirilmesi, ekonomiye paylaşımcı ve özverili bir anlayışın hâkim olmasıdır. İnsanı merkeze alan, toplumsal fayda odaklı uygulamaların yaygınlaştırılması yani bir diğer deyişle faize değil reel ekonomiye dayalı ürünlerin geliştirilmesi kastedilmektedir. İnsani ve İslami Finans modelleri finansal piyasalar açısından bir fırsattır. Sektör temsilcileri olarak bu kapsamda öne çıkan ürünleri, gayrimenkul yatırım fonları, sertifikalar, sukuk gibi uygulamaları destekleyerek öncü olmalıyız.

Son dönemde yeni nesil kentleşmeden söz ediliyor, sizin bu konudaki düşünceleriniz nelerdir?

■ Türkiye, köyden kente göçün devam ettiği bir ülke. Türkiye’de kentleşme oranı %78 ve buna bağlı nüfus 60 milyon civarında. 2023 yılına kadar kente göçün devam etmesi ve kentleşme oranının %84’lerin üzerine çıkması bekleniyor. Bu şekilde yüksek rakamlarla öngörüler yapılırken, yeni nesil kentleşme ülkemizde yıllarca ihmal edilen bir kavramdır. Kentlerin belli bir plan ve projeksiyonla gelişmesi ve bu planlamayı yaparken, kent nüfusunun gelecek yıllardaki artışı, buna bağlı trafik,

3. Çeyrek Bilanço Rakamları

Halk GYO, 37 Milyon TL Kâr Etti

Halk GYO, üçüncü çeyrek bilançosunu açıkladı. Buna göre; Halk GYO’nun 9 aylık toplam hasılatı 62 milyon TL olurken, net kâr ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15 artarak 37 milyon TL olarak kaydedildi. Aktif büyüklüğü 2 milyar TL’ye yaklaşan şirket, dönem içerisinde yeni ortaklıklara da imza attı.

“İzmir Alsancak Projesi Ülkemize Her Zaman Daha İyisini Kazandırma Tutkumuzun Bir Sonucu”

Kurduğumuz güçlü işbirlikleriyle portföyümüzü zenginleştirmeye devam ediyoruz diyerek sözlerine başlayan Halk GYO Genel Müdürü Dr. Feyzullah Yetgin, “Alsancak Projesi Halk GYO olarak İzmir’deki ilk projemiz. Bu proje aslında ülkemize her zaman daha iyisini kazandırma tutkumuzun bir sonucu. Proje kapsamında sektörümüzün güçlü oyuncularından Teknik Yapı ile işbirliği yapıyoruz. Bundan sonraki süreçte de güçlü işbirlikleri ile ülkemizin dört bir yanında, yatırım yaptığımız bölgelerin yaşam standartlarını yükseltecek projelere imza atmayı hedefliyoruz. Alsancak Projesinin de tasarım aşamasını tamamlayarak kısa bir süre sonra inşasına başlayacağız. Şimdiden başta İzmir halkına olmak üzere sektörümüze ve ülkemize hayırlı ol-

masını diliyorum.” şeklinde konuştu.

“Desteklerle yıl sonunu rekorla kapatacağız”

Eylül ayında konut satışlarındaki rekora ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Yetgin, “Teşvikler sektörümüzü hareketlendiriyor. Yılın büyük kısmında önemli bir satış grafiği yakalarken Eylül ayını konut satış rekoru kırarak kapattık. Yerli yatırımcıya KDV indiri-

mi, yabancıya sıfır vergi ve tapu harcı indirimlerinin son ayı olması bu sonuçta çok etkili oldu. Eylül ayı sonuçlarına baktığımızda hem toplam konut satışında hem de yabancılara konut satışında ay rekorlarını kırdık. Bunlar sektörümüzün önünü açacak motivasyon verici çıktılar. Sektörümüzün hedefi yılsonu itibarıyla bir önceki yılın rakamlarını geride bırakarak yeni bir rekora imza atmaktır.” dedi.

GELİR TABLOSU (TL)	01.01.2016 30.09.2016	01.01.2017 30.09.2017
Toplam Gelirler	58.975.106	61.737.429
<i>Kira Gelirleri</i>	<i>35.856.727</i>	<i>38.612.633</i>
<i>Konut Satış Gelirleri</i>	<i>18.325.847</i>	<i>18.238.868</i>
<i>Finansal Gelirler</i>	<i>4.792.532</i>	<i>4.885.928</i>
Satışların Maliyeti	(10.473.718)	(11.289.136)
<i>Konut Satış Maliyeti</i>	<i>(9.764.806)</i>	<i>(9.899.518)</i>
<i>Diğer Maliyetler</i>	<i>(708.912)</i>	<i>(1.389.618)</i>
Brüt Kar/Zarar	48.501.388	50.448.293
<i>Genel Yönetim Giderleri</i>	<i>(7.450.374)</i>	<i>(8.742.946)</i>
<i>Satış Pazarlama Giderleri</i>	<i>(4.219.698)</i>	<i>(2.149.597)</i>
<i>Diğer Gelirler (Giderler)</i>	<i>(3.519.702)</i>	<i>(1.252.346)</i>
Faaliyet Karı	33.311.614	38.303.404
<i>Finansal Giderler</i>	<i>(1.102.498)</i>	<i>(1.324.191)</i>
Net Dönem Karı	32.209.116	36.979.213

çevre, sosyal alanlar, parklar dikate alınması gerekir. Plan hiyerarşisi anlamında merkezi otorite ve yerel yönetimlere önemli görevler düşüyor. Bu çerçevede doğru, sürdürülebilir ve akıllı şehirleşme adına kentsel dönüşüm önemli bir fırsattır. Bu fırsatı en ideal şekilde değerlendirmek için yapılaşma tercihlerinde tarihi ve

çevresel dokunun gözetilerek konunun bir bütün olarak ele alınması, dönüşüm süreçlerinin şehirlerimizin altyapı, yeşil ve sosyal alan gibi talep ve ihtiyaçlarına göre planlanması ve tüm sürecin yapısal düzenlemelerle desteklenmesi gerektiği düşüncesindeyiz. Bugün hepimizin, kamu yöneticilerinin yanı sıra, STK’lar olarak da sa-





dece bina bazlı değil, ada bazlı kentsel dönüşümün önemini kamuoyuna anlatmamız gerekiyor.

Öyle kentler planlamalıyız ki, her türlü donatıya sahip olmalı, gerek sosyopolitik gerek nüfus gerekse de fonksiyon anlamında ihtiyacı karşılayabilmelidir. Son dönemde tartışılan yüksek binalar da yine planlama içinde şehirlerde konum-

landırılması gerekir. Londra dünyanın en güzel şehirlerinden biridir ve aynı zamanda kentin belli bölgelerinde yüksek binalara gökdenlere rastlanırken bazı semtlerde daha az katlı yapılaşma göze çarpar. Bu kentin estetiğini bozmaz zira iyi planlanmış bir kent görüntüsündedir. Yaşanabilir şehirler sıralamasında dünyada her yıl yapı-

lan çalışmada Vancouver ilk üçe girer. Orada da yüksek binalarla az katlı binaların ahengi dikkati çeker. Bizdeki asıl sıkıntı kentlerin keşmekeş ve kaotik yapılanmasıdır. Bu da doğal olarak göz zevkini bozduğu kadar kentleri kimliksiz hale getiriyor. Bu geline noktan hepimiz sorumluyuz.

Bizdeki diğer bir sorun da

kentleşme sürecimizde ülkemizdeki binaların 30-40 yıl sonra yıkılıp yerlerine yenilerinin yapılmasıdır ki, aslında ekonomik anlamda ciddi bir kayıp da söz konusudur. Oysa ki, Avrupa'da kentlerdeki yapıların önemli bir kısmı iyi korunmuş, 300-400 yıllık binalardır. Hedefimiz; akılcı, planlı, estetik, sağlam binalardan oluşan kentleri, yıkıp dökmeden yıllarca tarihi ile yaşatmak olmalıdır.

Kira Sertifikaları (Sukuk)

İlk GYO Sukuk İhracını Halk GYO Gerçekleştirdi

Kira Sertifikalarının gelişmesi yönünde öncü çalışmalarını sürdüren Halk Yatırım, Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın 100 milyon TL nominal değerli 87 gün vadeli kira sertifikası ihracını tamamladı. Yönetim sözleşmesine dayalı olarak gerçekleştirilen işlemle, Türkiye'de gayrimenkul yatırım ortaklığı sektöründe ilk kira sertifikası ihracı gerçekleştirilmiş oldu.

"BÜYÜYEN DEĞERLER OLUŞTURACAĞIZ"

Nitelikli yatırımcılara satış yöntemiyle tamamlanan işlemde, 87 gün vadeli kira sertifikasının basit getirisi vade sonunda yüzde 13,25 oranında gerçekleşecek. Halk GYO'nun fon kullanıcısı olarak yer aldığı yönetim sözleşmesine dayalı işlem, kira sertifikaları pazarının yeni oyuncusu Halk Varlık Kiralama A.Ş.'nin de ihraççı Varlık Kiralama Şirketi olarak yer aldığı ilk işlem oldu. Gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaşmasının sektörün gerçek potansiyeline büyük katkı sağlayacağını ifade eden Halk Gayrimen-



kul Yatırım Ortaklığı Genel Müdürü Dr. Feyzullah Yetgin şunları söyledi: "Halk GYO olarak gayrimenkul yatırım fonları, sertifikalar ve sukuk gibi uygulamaların sektörün gelişimine büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bizim önce-

likli hedefimiz hissedarlarımız için paylaşılabılır ve büyüyen değerler oluşturmaktır. Halk Yatırım deneyimiyle gerçekleştirdiğimiz bu ihracın gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaşması noktasında örnek bir işlem olacağına inanıyoruz" diye konuştu.

"KATKIMIZ SÜRECEK"

Halk GYO adına gerçekleştirdikleri Kira Sertifikası ihraç işleminin bu yıl içindeki 60. sermaye piyasası ihraç işlemi olduğunu belirten Halk Yatırım Genel Müdürü Serdar Sürer de, "Reel ekonomiye dayalı ürünlerle iş ortaklarımıza değer katmayı sürdüreceğiz" dedi.



Halk GYO'nun devam eden projelerinde yeni nesil kentleşme anlayışından esintiler var mı?

■ Bizim projelerimiz çok önem verdiğimiz yeni nesil kentleşme modeline uygun bir şekilde tasarlanıp hayata geçirilmektedir. Yeşil alanları, sosyal donatıları, yükseklik ve mimari yapısı ile çeyreye estetik olarak uyumu, binalarımızdaki enerji kullanımı ve malzemelerin seçimi açısından bakıldığında Erzurum, Eskişehir, İstanbul merkezli projelerimiz bunun en güzel örnekleridir. Projelerimizin tamamında yeşil sertifika mevcuttur. Ürettiğimiz konutlar çevreyle uyumlu, karbon salınımı olmayan malzemelerle üretilir. İzmir'de start vereceğimiz proje de aynı şekilde yeni nesil kentleşmeye uygun yapılaşma modeline örnek olacaktır.

Söz konusu devam eden projeleri biraz detaylandırır mısınız?

■ Halk GYO'un en büyük paydaşlarından biri olduğu İstanbul Uluslararası Finans Merkezi projesinin inşası tüm hızıyla sürüyor. Halk GYO, proje kapsamında 34 ve 46 katlı iki ofis kulesi ile 8'er katlı üç ti-

“Kurduğumuz güçlü işbirlikleriyle portföyümüzü zenginleştirmeye devam ediyoruz. Teknik Yapı ile kurduğumuz ortaklık bunun güzel bir örneğidir. Alsancak Projesi Halk GYO olarak İzmir’deki ilk projemiz. Bu proje aslında ülkemize her zaman daha iyisini kazandırma tutkumuzun bir sonucu.”

Dr. Feyzullah Yetgin
Halk GYO Genel Müdürü

cari binanın inşasını üstleniyor. Vakıf GYO ortaklığında hayata geçirilen Sancaktepe’deki Bizimtepe Aydos Konut projesinde anahtar teslimler Mayıs 2018 itibarıyla başlayacak. Halk GYO’nun “Şehrin Gözdesi” sloganıyla Erzurum’da yükselen Şehristan Konutları projesinde de son kalan daireler sahiplerini bekliyor. Şirketin ilk konut projelerinden Eskişehir merkezli Panorama Plus ile İstanbul merkezli Referans Bakırköy projelerinde de sınırlı sayıda kalan bağımsız bölümlerin satışları devam ediyor. Projelerimizin önemli özelliği şehir-



Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım

İzmir Alsancak Projesi

Gayrimenkulün Devleri İzmir’de Buluşuyor



Gayrimenkul sektörünün dev ismi Teknik Yapı ve Halk GYO, Ege bölgesinin en büyük projelerinden biri olan İzmir Alsancak Projesi için buluştu. Toplantıda hazır bulunan Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, Halkbank ve Halk GYO Yönetim Kurulu Başkanı R. Süleyman Özdil, Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Umut Durbakayım ve Halk GYO Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Feyzullah Yetgin, 1,6 milyar liralık hasılat taahhüdüyle kazandıkları projeye ilişkin işbirliklerinin başta İzmir olmak üzere tüm Türkiye’ye değer katacağını ifade etti.

Emlak Konut GYO’nun, İzmir’in Alsancak ilçesindeki 47 dönümlük arazisi için Haziran ayında açtığı arsa karşılığı gelir paylaşım ihalesini yüzde 35 idare payı taahhüdü ile kazanan Teknik Yapı, gayrimenkul sektörünün önemli oyuncularından biri olan Halk GYO ile güç birliğine gitti.

Sektörün iki dev ismi Teknik Yapı ve Halk GYO güçlerini birleştirdiği İzmir Alsancak projesinde, tüm gelir ve giderler ile elde edilecek kar yarı yarıya paylaşılacak. İhalenin şartlarına uygun olarak ticaret, konut ve turizm alanları ile karma özelliklere sahip ola-

cak projenin, tasarım çalışmalarının altı ay içerisinde tamamlanması için hızlı çalışmalara başlanacak.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım, İzmir’in önemine değinerek ulusal ve uluslararası birçok firmanın yatırım yapılabilir şehirler listesinde yer aldığını vurguladı. Nazmi Durbakayım İzmir projesinin bölgesel gelişmeye katkı sağlayacak ulusal bir yatırım olması açısından büyük önem taşıdığını dikkat çekti.

“DAHA GÜÇLÜ BİR TÜRKİYE İÇİN”

Halk GYO olarak İzmir’de imza atacakları ilk gayrimenkul projesi olması itibarıyla ayrı bir motivasyonla projenin çalışmalarına hızla start vereceklerini ifade eden Halk GYO Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Feyzullah Yetgin de şunları ifade etti: “Halk GYO olarak ülkemizi ileri taşıyacak işlere imza atarken ülkemizin önemli gayrimenkul şirketleriyle iş birliklerine de giriyoruz. Birlikten kuvvet doğar anlayışıyla kurduğumuz bu ortaklıklar daha güçlü bir Türkiye idealimizin çerçevesini oluşturuyor. Son olarak, bugün bizleri buluşturan İzmir Alsancak Projesi için önemli bir ortaklığa imza attık ve gayrimenkul sektörünün önde gelen ku-

rumlarından Teknik Yapı ile güçlerimizi birleştirdik. Projemizin tasarım aşamalarını altı ay içinde bitirerek inşasına başlamayı hedefliyoruz. Şimdiden başta İzmir halkı olmak üzere hepimize hayırlı olmasını diliyorum.”

“ULUSAL BİRLİKTELİK VE ULUSAL GÜÇ”

Ulusal birlikteliğin önemine değinen Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Umut Durbakayım, Teknik Yapı’nın bugüne kadar gerçekleştirdiği başarılı projeler, beraberinde yeni projelerin önünü açtığını ve birçok uluslararası işbirliği teklifi aldığını söyledi. “Gerek Türkiye’de gerekse yurt dışında, ortaklaşa proje geliştirme tekliflerini değerlendirirken ‘milli üretim’ ve ‘ulusal sermaye’ düşüncemiz hep ön planda oldu” diyen Umut Durbakayım, Teknik Yapı’nın 43 yıllık sektör deneyimini ve birikimini daha büyük hedeflere taşımak için köklü ve deneyimli ulusal bir marka ile sinerji yaratmaya karar verdiklerini açıkladı. Umut Durbakayım İzmir Alsancak projesi için kurulan ortaklık yapılanmasında, güç denkleğinin esas olduğunu her iki firmanın ortak değer ve ortak vizyon dahilinde birbirinden üstün özelliklerini, farklı yönlerdeki yenilikçi yapılarını ortaya koyduğunu belirtti.

Halk GYO

Hakkında

Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, gayrimenkullere, gayrimenkul projelerine ve gayrimenkullere dayalı haklara yatırım yapmak, ülkemiz gayrimenkul piyasasındaki değişim ve ilerlemeye ivme kazandırmak, Türkiye ekonomisi için değer yaratmak, dünya standartlarında projelere imza atmak ve sektörün önde gelen güvenilir firmalarından biri olmak adına 18.10.2010 tarihinde faaliyete geçmiştir. Şubat 2013 tarihinde halk



arz olan Şirket, Borsa İstanbul'da "HLGYO" kodu ile işlem görmektedir.

Devam Eden Projeler

- İstanbul Finans Merkezi Projesi
- Şehristan Konutları Projesi
- Bizimtepe Aydos Projesi

Tamamlanan Projeler

- Şekerpınar Projesi
- Park Dedeman Levent Otel
- Eskişehir "Panorama Plus" Projesi
- Referans Bakırköy Projesi

GAYRİMENKUL PORTFÖYÜ
BÖLGESEL DAĞILIMI

lerin kalbinde yükselmesi ve ulaşım, eğitim, sosyal hayat gibi temel yaşam ihtiyaçlarına kaliteli erişim standartlarına sahip olmasıdır.

İzmir Alsancak'ta henüz startını vermediğiniz projeniz daha şimdiden çok konuşuluyor, bu projenin özelliği nedir?

■ Kurduğumuz güçlü işbirlikleriyle portföyümüzü zenginleştirmeye devam ediyoruz. Teknik Yapı ile kurduğumuz ortaklık bunun güzel bir örneğidir. Alsancak Projesi Halk GYO olarak İzmir'deki ilk projemiz. Bu proje aslında ülkemize her zaman daha iyisini kazan-

dırma tutkumuzun bir sonucu.

Emlak Konut GYO'nun 47 dönümlük arazisi üzerinde, 1,6 milyar liralık hasılat taahhüdüyle Teknik Yapı - Halk GYO ortaklığında hayata geçirilecek proje için hazırlıklarımız sürüyor. Proje, ihale şartlarına uygun olarak ticaret, konut ve turizm alanlarından oluşacak karma özelliklere sahip olacak. Ayrıca projede kültürel fonksiyonları barındıracak yapılar, park, otel, ibadet alanı, ofis ve konutlar yer alacak. Bundan sonraki süreçte de güçlü işbirlikleri ile ülkemizin dört bir yanında, yatırım yaptığımız bölgelerin yaşam standartlarını yükseltecek projelere imza atmayı hedefliyoruz.

Alsancak Projesinin de tasarım aşamasını tamamlayarak kısa bir süre sonra inşasına başlayacağız. Şimdiden başta İzmir halkına olmak üzere sektörümüze ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum.

Son yıllarda çok sayıda konut inşaa edildi, Sizce Türkiye'nin hala konut ihtiyacı var mı?

■ Türkiye gayrimenkul sektöründe, orta ve orta alt gruba ait konut ihtiyacı oldukça yoğun olarak sürüyor. Orta üst ve lüks segmente talebin, orta alt segmente göre biraz yavaşladığını görüyoruz. Yatırım amacıyla hareket eden gerçek ve tüzel kişilerin (yerli-yabancı), markalı, belli standartların üstündeki lüks konut taleplerinin de bu segmenti canlı tutmaya devam edeceğini düşünüyorum.

Türkiye'nin hem konut ihtiyacı hem de konut sorunu var. Türkiye deprem kuşağında, riskli fay hatlarının geçtiği bir coğrafi konuma sahip buna karşın Ülkemizde birçok bina depreme dayanıklı inşa edilme-

diği için ciddi risk altında. Diğer taraftan estetik açıdan kötü bir görüntü sergileyen yapılar da söz konusudur. Ayrıca binlerce tescilli tarihi binanın restore edilmesi gerekir.

Maalesef insanları doğduğu yerlerde yaşamını sürdürecektir imkan yaratamamışız bu da göç sorununu ortaya çıkarmış. Bu açıdan da özellikle büyük kentlerde ciddi bir konut sorunu ile karşı karşıyayız. Konut üretimi de konut ihtiyacını karşılayacak düzeyde gözüküyor. Özellikle C ve D gruba yönelik konut üretimi neredeyse sadece Toki tarafından yapılıyor. Yani gelir düzeyi düşük kesim için kar marjı gözetilerek özel sektör tarafından konut üretilmiyor. B grubu doymuş ve yatırım amaçlı konut alacak seviyeye gelmiş, A grubunda zaten bir sıkıntı yok. Diğer taraftan İstanbul başta olmak üzere büyük kentlerde arsa maliyetleri inanılmaz seviyelere çıktı. Yani dar gelirliye ucuz konut üretimi şehrin çeperlerinde bile zorlaştı. Bu nedenle C ve D grubuna yönelik özel sektör pek fazla bir şey yapamıyor.



■ İstanbul Finans Merkezi Projesi



■ Şehristan Konutları Projesi (Erzurum)



■ Bizimtepe Aydos Projesi



DÜNYANIN HER NOKTASINA SAĞLIK TAŞIYORUZ.

Sizin sağlığını bizim önceliğimizdir. İşte bu yüzden aşıları ve ilaçları, **ısılarını sabit tutarak taşıyoruz***. Dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu olarak ilaç taşımacılığı hizmetimizle dünyanın her yerine sağlık götürüyoruz.



* Aktif Sıcaklık Kontrollü Konteynerlar

**TURKISH
CARGO**



*Globalize
your business*

www.turkishcargo.com | 0 850 333 0 777



› Skyreporter / Ekonomi Servisi

KPMG Gayrimenkul Kredileri Barometresi 2017 açıklandı:

Brexit, Türkiye'ye Olumlu Yansiyacak

KPMG'nin bu yıl sekizincisini hazırladığı Gayrimenkul Kredileri Barometresi yayımlandı. Türkiye'nin de arasında bulunduğu 17 ülkeden 90'dan fazla banka yöneticisinin görüş bildirdiği çalışma sektörün fotoğrafını çekti. Barometreyi değerlendiren KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Sinem Cantürk, "İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılık kararını değerlendirdiğimizde İrlanda, Hollanda ve Türkiye, önümüzdeki 12-18 aylık süreçte olumlu etkiler bekliyor." dedi.



Sinem Cantürk

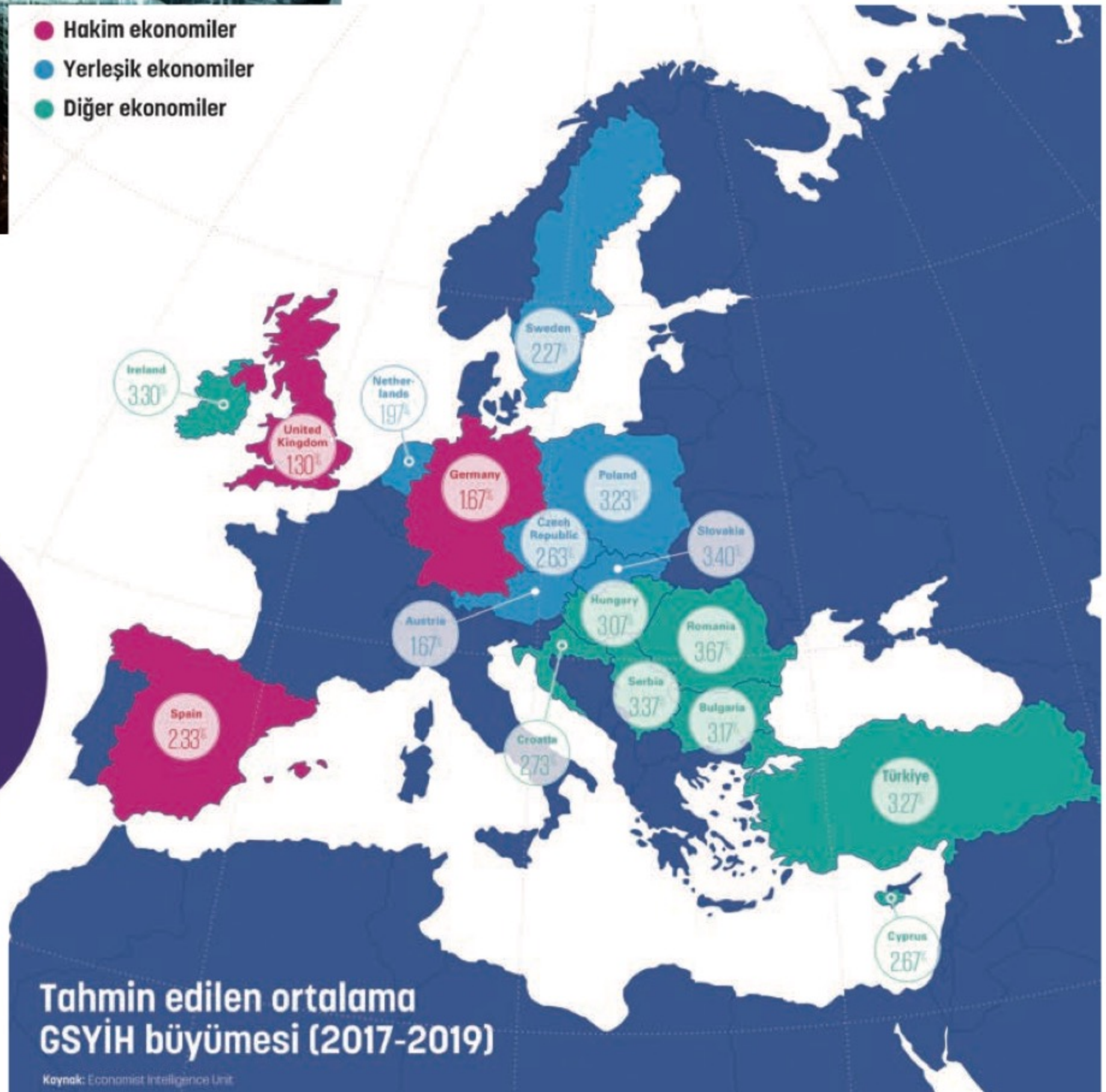


ni düşünüyor. Türk bankacılar, Brexit ile birlikte Londra'dan çıkan Körfez gayrimenkul fonlarının yeni adresinin İstanbul olacağını düşünüyor" dedi.

KPMG'nin bu yıl sekizincisini hazırladığı Gayrimenkul Kredileri Barometresi yayımlandı. Türkiye'nin de arasında bulunduğu 17 ülkeden 90'dan fazla banka yöneticisinin görüş bildirdiği çalışma sektörün fotoğrafını çekti. Barometreyi değerlendiren KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Sinem Cantürk, "İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılık kararını değerlendirdiğimizde İrlanda, Hollanda ve Türkiye, önümüzdeki 12-18 aylık süreçte olumlu etkiler bekliyor. Türk bankacılar, Brexit ile birlikte Londra'dan çıkan Körfez gayrimenkul fonlarının yeni adresinin İstanbul olacağını düşünüyor. Katılımcılar Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Doğu Avrupa'da rakibi olmayan Türkiye'nin gayrimenkul fonlarının

KPMG, Türkiye'nin de arasında bulunduğu 17 ülkeden 90'dan fazla bankanın yetkilisiyle görüştü ve Gayrimenkul Kredileri Barometresi 2017'yi hazırladı. KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Sinem Cantürk, "Banka temsilcileri Brexit kararının önümüzdeki 12-18 ay arasında İrlanda, Hollanda ve Türkiye'ye olumlu etki edeceği-

- Hakim ekonomiler
- Yerleşik ekonomiler
- Diğer ekonomiler



8.

Yıllık olarak gerçekleştirilen araştırmanın sayısı

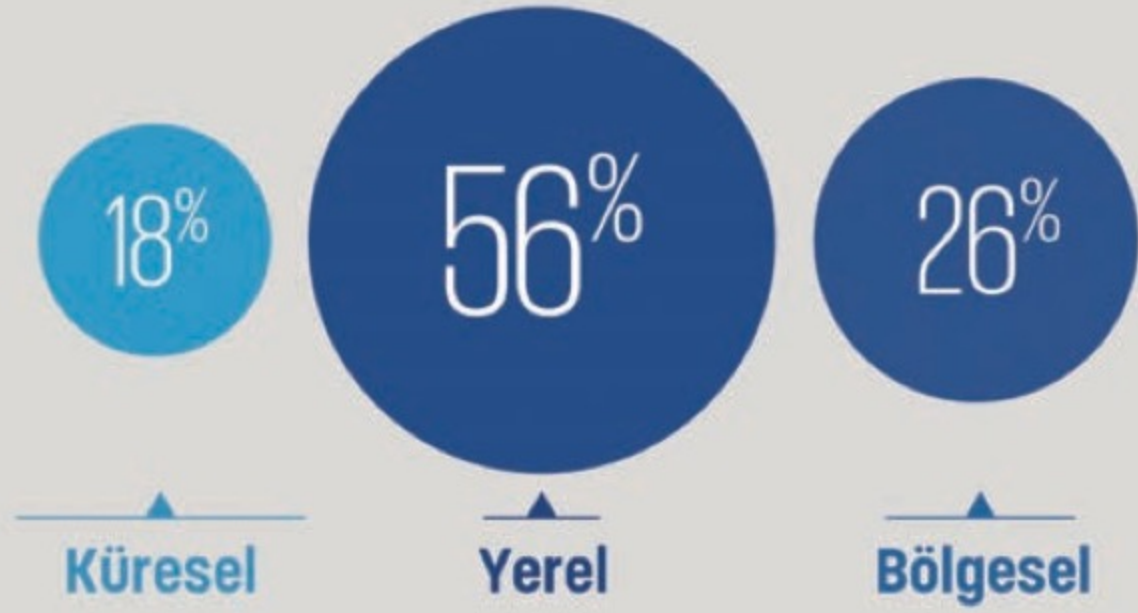
17

Avrupa ülkesinden bankaların temsilcileriyle yapılan görüşmeler

90

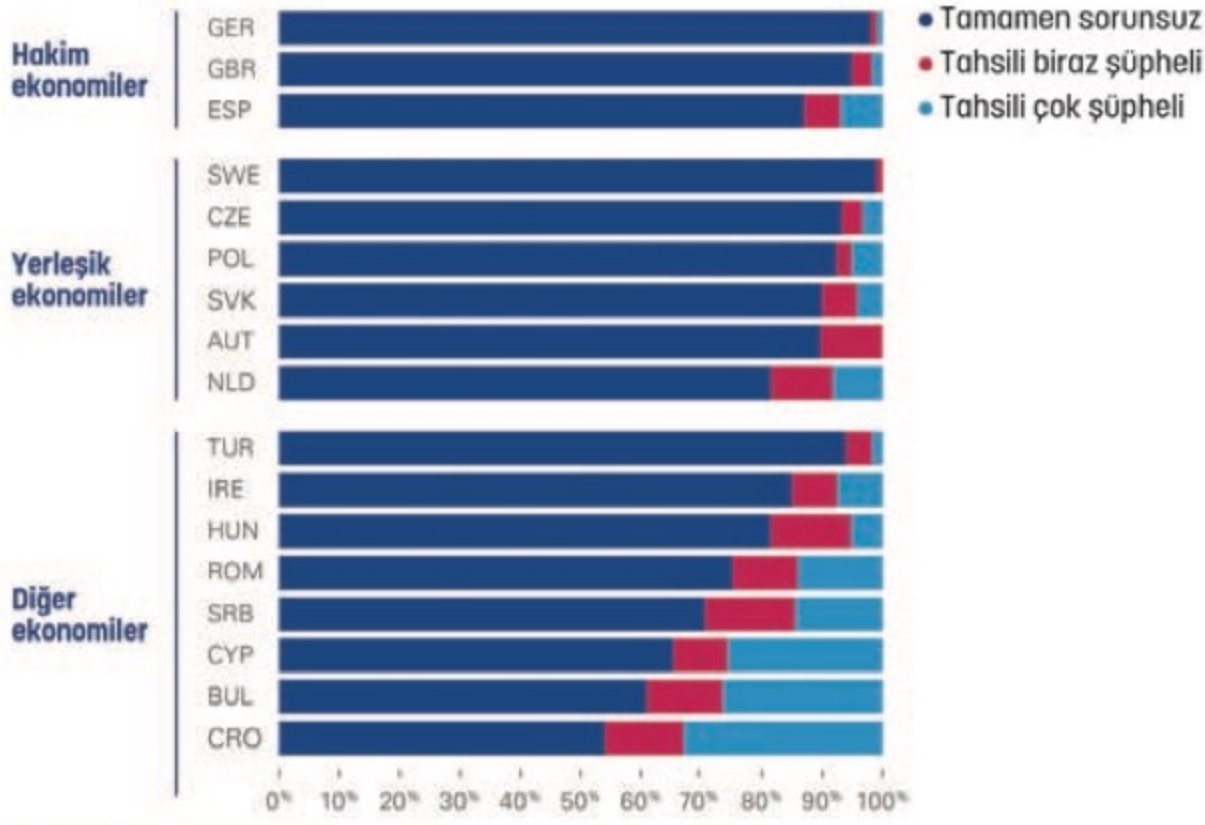
'in üzerinde bankadan toplanan bilgiler

Araştırmaya dahil edilen bankaların coğrafi konumları



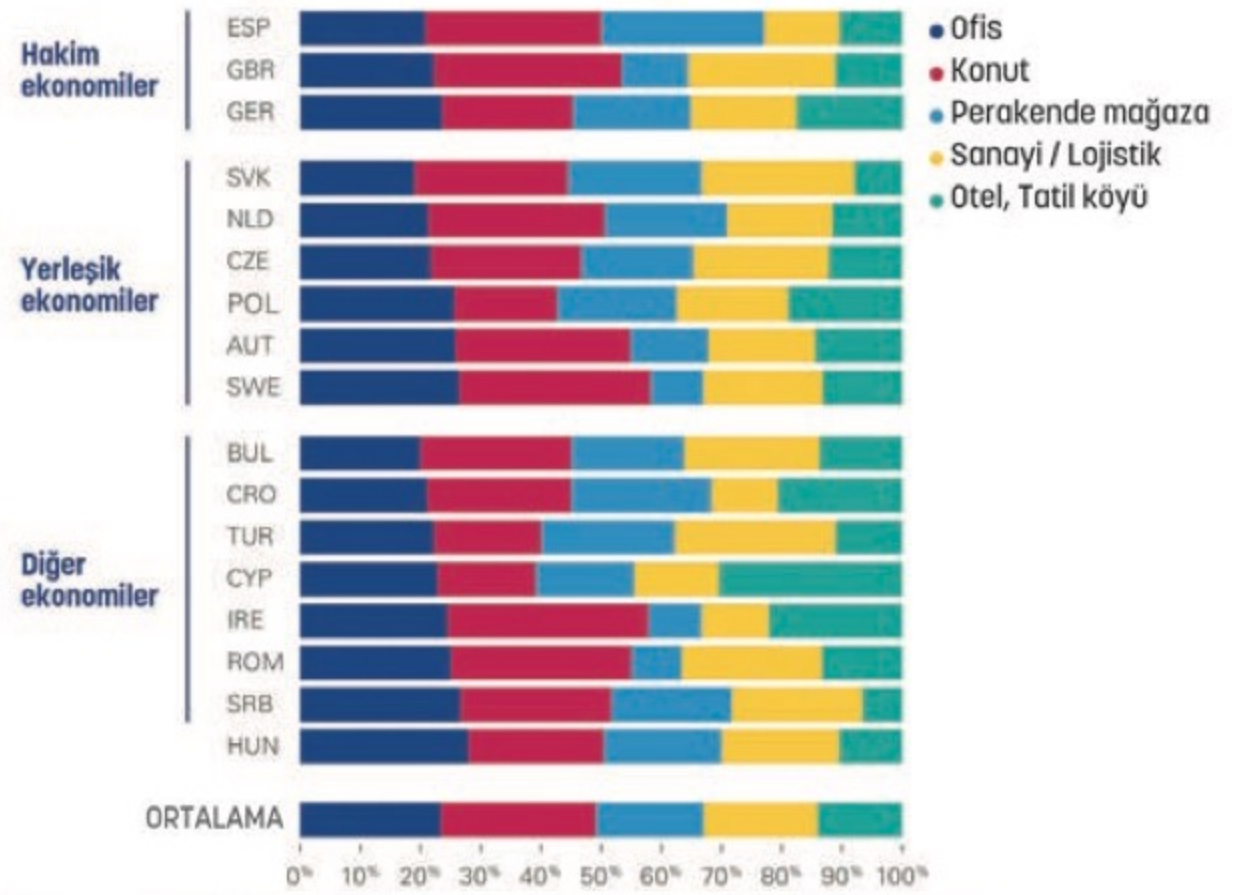
Not: Yerel: En fazla 2 ülkede faaliyet gösteren bankalar
Bölgesel: Küresel bankalar hariç, en az 3 ülkede faaliyet gösteren bankalar
Küresel: En az 3 kıtada faaliyet gösteren bankalar
Kaynak: KPMG Gayrimenkul Kredileri Barometresi 2017

Tahsili şüpheli gayrimenkul kredilerinin ülkelere göre oranı



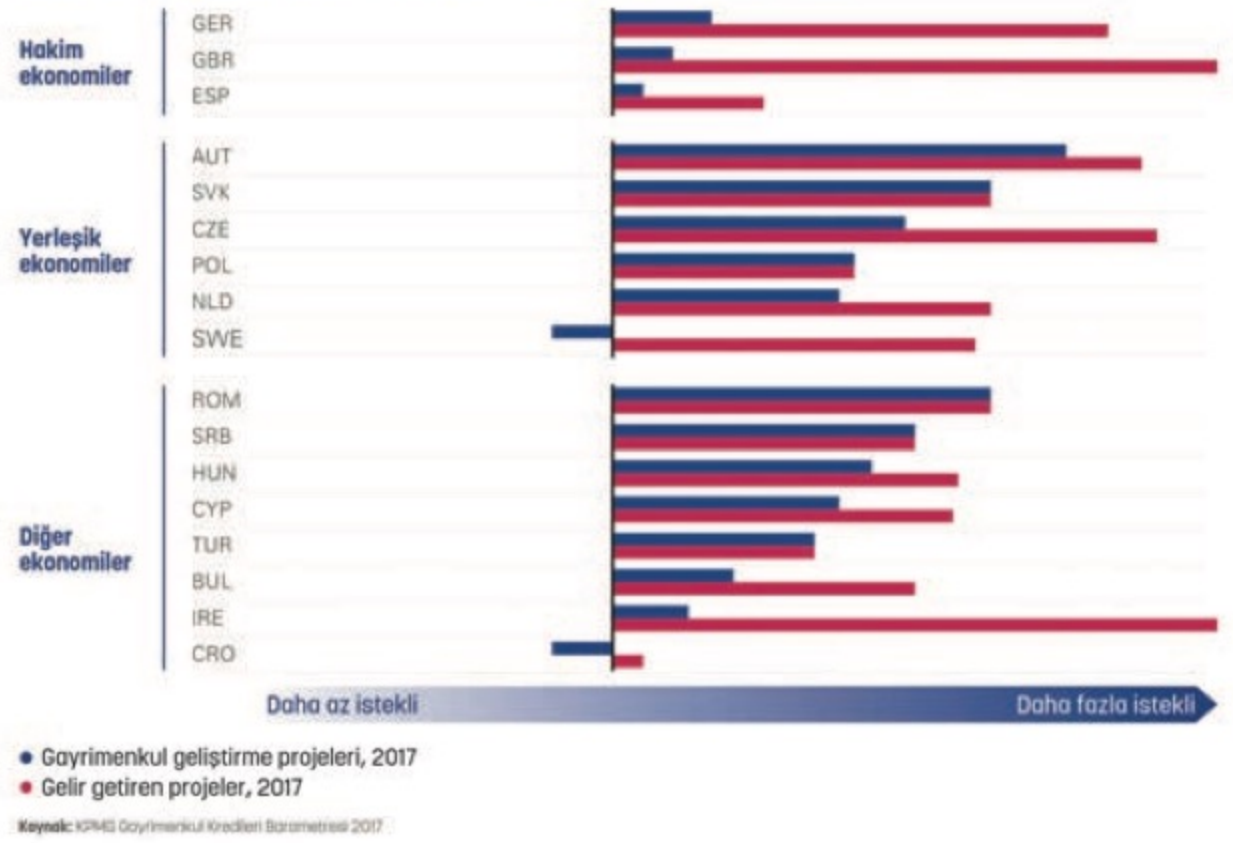
Kaynak: KPMG Gayrimenkul Kredileri Barometresi 2017

Bankaların yeni geliştirilen projelere finansman sağlamada varlık sınıfına göre sektör tercihleri



Not: Renkli çubukun uzunluğu söz konusu varlık sınıfının bankalar tarafından ne kadar tercih edildiğini göstermektedir.
Kaynak: KPMG Gayrimenkul Kredileri Barometresi 2017

Bankaların yeni geliştirilen projelere finansman sağlamada varlık sınıfına göre sektör tercihleri



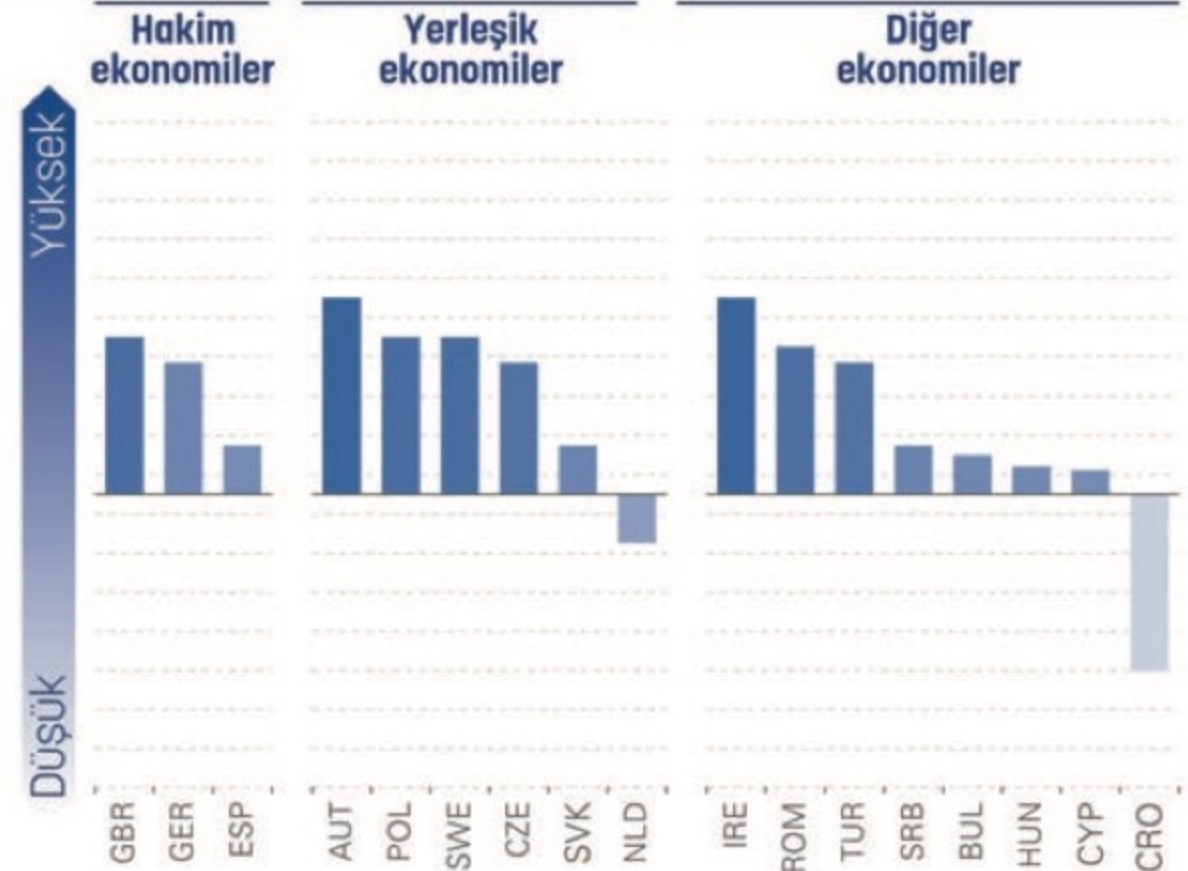
Kaynak: KPMG Gayrimenkul Kredileri Barometresi 2017



girişyle hareketli bir döneme adım atacağı görüşünde birleşiyor. Yatırım yoğunluğu ve getiri anlamında çevresinde rakibi bulunmayan İstanbul'un Brexit sürecinden karlı çıkacağına yönelik bir anlayış var.

Brexit, piyasaların genelinde ise belirsizlik anlamına geliyor. Avrupa'nın gayrimenkul sektöründe az gelişmiş piyasaları olarak gösterilen Güney Kıbrıs ve Çekya'nın ise bu tablodan özellikle zararlı çıkacağı

Gayrimenkul finansmanının bankalar için stratejik önemi



ğı düşünülüyor” dedi.

AVRUPA'DA SEKTÖRÜN HAREKETLİLİĞİ ARTIYOR

Cantürk, “Avrupa'daki düşük genel faiz oranları, toplam kredi portföyündeki büyümeyi daha da körükliyor. Ancak bir yandan da alacak satışı piyasaları yükseliyor; bankaların bu yıl satışa çıkaracakları toplam borç değerinin 100 milyon euro seviyesini aşma ihtimali çok yüksek. Yine de Avrupa genelindeki ekonomik görünüm parlak. Düşük enflasyon, azalan işsizlik, yatırımların artması gibi olumlu sinyaller gayrimenkul sektöründeki hareketliliği artırıyor. Araştırmaya katılan Batı Avrupa ülkelerinin tümünde tam uyumlu kredi oranlarının yüzde 85'ten yüksek olduğu ifade ediliyor. Bulgaristan, Hırvatistan ve Güney Kıbrıs için tam uyumlu kredilerin oranı ise yüzde 65'in altında seyrediyor” dedi.

KPMG Gayrimenkul Kredileri Barometresi'nde Türkiye ile ilgili öne çıkan noktalar şöyle:

■ Türkiye'den araştırmaya katılanların üçte ikisi bankalar için gayrimenkul finansmanını stratejik anlamda ‘çok önemli’ olarak değerlendiriyor.

■ Bankaların kredilendirme faaliyetleri içerisinde gayrimenkul finansmanına yoğunlaşma düzeyinin arttığını düşünenlerin oranı yüzde 66. Yüzde 33 ise bu düzeyin sabit kaldığını düşünüyor.

■ Son 12-18 ayda sağlanan gayrimenkul finansmanının yüzde 73'ü yeni gayrimenkul geliştirme projelerine ayrılmış durumda.

■ Türkiye'deki banka temsilcileri, yabancı bankaların geleneksel gayrimenkul kredileri piyasasındaki en büyük rakipleri olduğu görüşünde birleşiyor.

■ Gayrimenkul kredilerine ayrılan karşılıkların seviyesine bakıldığında, katılımcıların üçte ikisi seviyeyi ‘yeterli olanın üzerinde’ olarak değerlendiriyor. Geri kalan kesim ise seviyenin yeterli olduğunu düşünüyor.

■ Katılımcıların üçte ikisi önümüzdeki 12-18 aylık süreçte bankacılık sektörünün gayrimenkul portföyü büyüklüğünde herhangi bir değişiklik olmayacağını öngörüyor. Katılımcıların yüzde 33'ü ise artış beklediğini dile getiriyor.

KPMG Gayrimenkul Kredileri

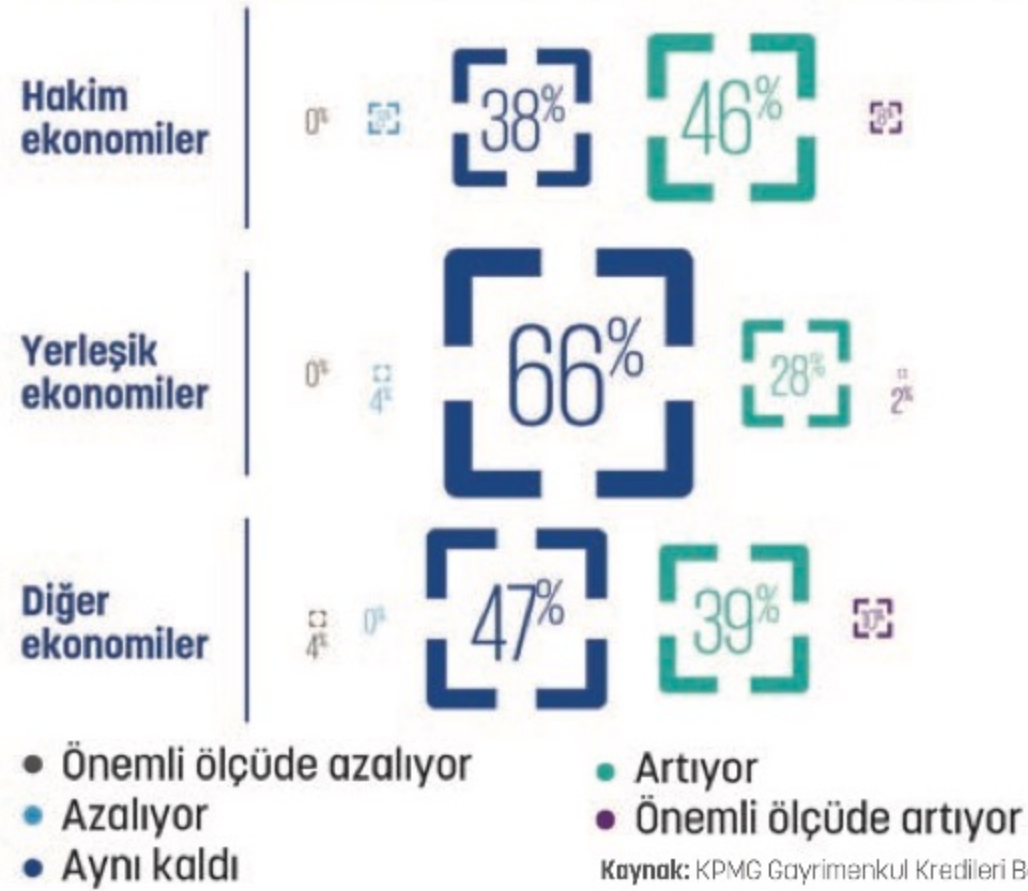
Barometresi'nde öne çıkan diğer noktalar da şöyle:

■ Gayrimenkul finansmanında kredi hacmi artıyor, ancak 2017 yılının ilk 6 ayında Avrupa'da toplam yatırım hacmi üst üste ikinci yılda da düştü. 2017 yılının ilk yarısında Avrupa'daki toplam işlemlerin yarısından fazlası Almanya ve İngiltere'de gerçekleşti.

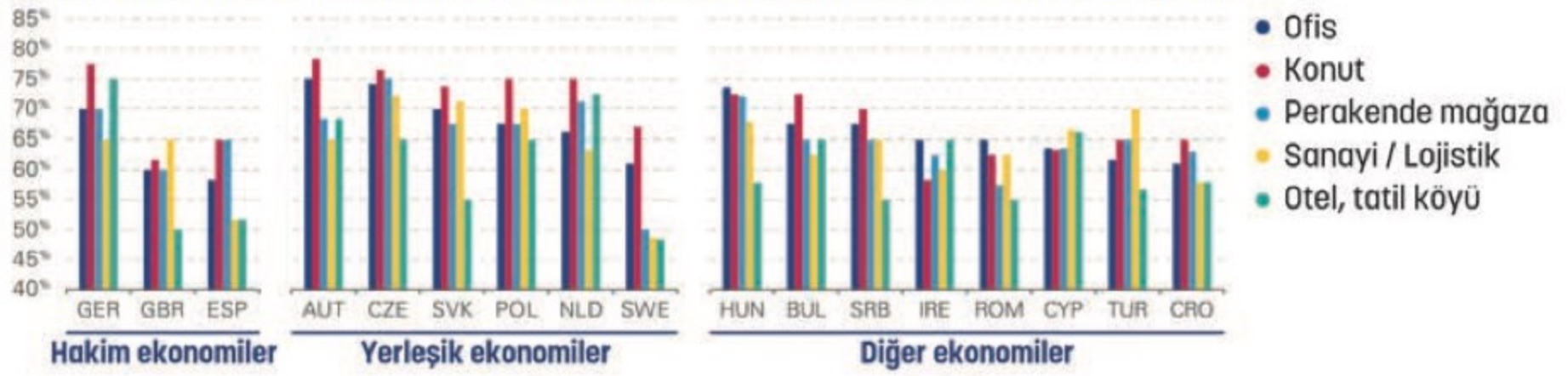
■ Avrupa'nın riskli ekonomilerde bile batık kredilerin oranı kısmen de olsa ılımlı seviyelere geriledi.

■ Araştırmaya katılan 17 ülkede de tercih edilen varlık sınıfı konut oldu. İkinci tercih edilen varlıklar ise ofis... Finansman açısından bankaların en az tercih ettiği alan ise otel sektörü oldu.

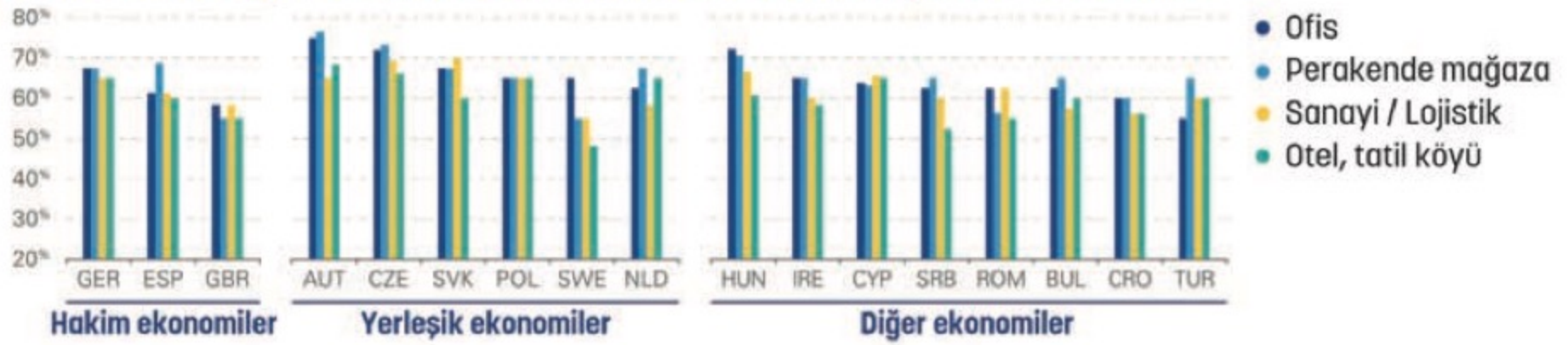
Bankanın kredi verme faaliyetlerinde gayrimenkul finansmanının bir önceki yıl ile karşılaştırılması



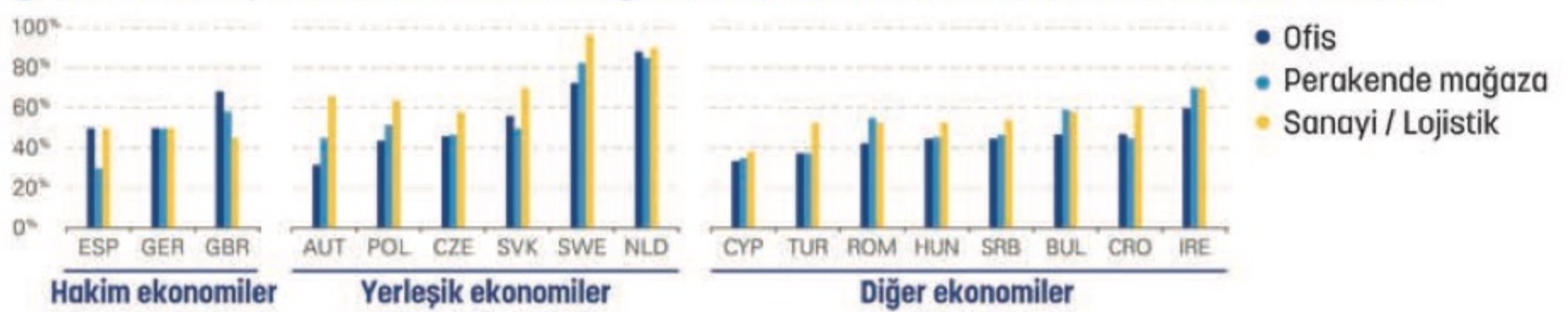
Önümüzdeki 12-18 ayda yüksek itibarlı gayrimenkul geliştirme projelerine finansman sağlama konusunda beklenen kredi-maliyet (LTC) oranları



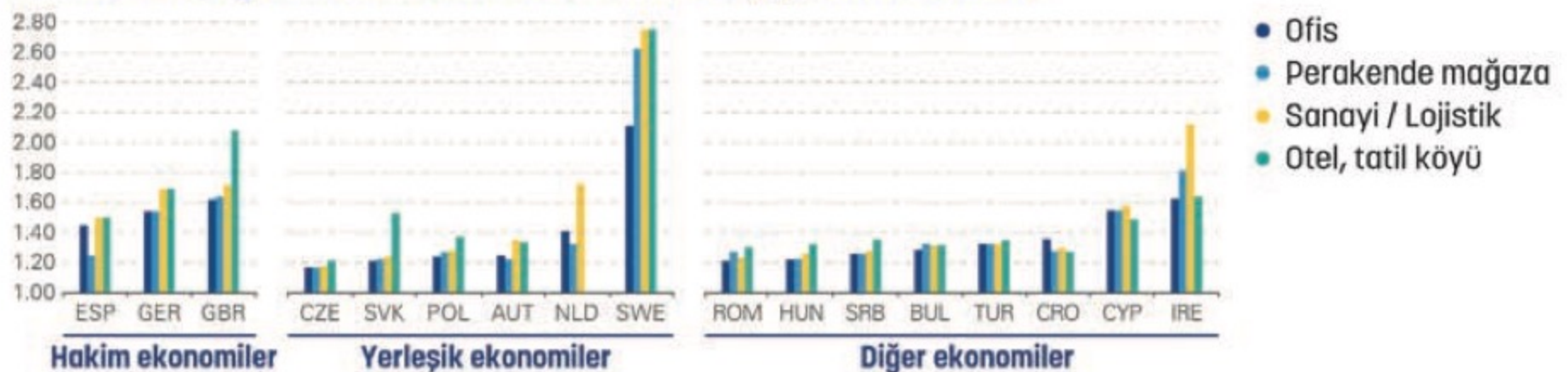
Önümüzdeki 12-18 ayda yüksek itibarlı gelir getiren projelere finansman sağlama konusunda beklenen kredi-değer (LTV) oranları



Önümüzdeki 12-18 ayda yüksek itibarlı ofis, perakende mağaza ve lojistik segmenti gayrimenkul geliştirme projelerine finansman sağlama konusunda beklenen ön kiralama oranları



Bölgedeki belirli ülkelerde yüksek itibarlı gelir getiren gayrimenkul projelerine finansman sağlama konusunda beklenen borç çevirme oranları



Kaynak: KPMG Gayrimenkul Kredileri Barometresi 2017



2018 yılında yaşanması beklenen
10 temel küresel gelişmenin 8'i ihracatımız için olumlu yönde.

KOŞUL	OLASI ETKİ
Dünya ekonomisinin büyümesi	ÇOK OLUMLU
Küresel ticaretteki büyüme	ÇOK OLUMLU
AB pazarındaki büyüme	ÇOK OLUMLU
Yakın ve Komşu pazarlarda büyüme	OLUMLU
Özel Sektör Yatırımları	OLUMLU
Sanayi ürünleri ihracat fiyatları	OLUMLU
Enerji ve emtia fiyatları seviyesi	OLUMLU
Euro/Dolar Paritesi	OLUMLU
Küresel mali koşulların	NÖTR
Siyasi, ticari ve jeopolitik riskler	NEGATİF



2018 Koşullar

Turkey
Discover
the potential

'2017 Atılım Yılı Olacak' Sözünü Tutan İhracatçılardan Yeni Söz:

2018 İhracatta Rekorlar Yılı Olacak

Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin (TİM) açıkladığı verilere göre aralık ayı ihracatı yüzde 10,1 artışla 13 milyar 570 milyon dolar oldu. Böylece aralık ayı tüm zamanların en çok ihracat yapılan ayı olurken, 2017 yılı itibarıyla de Cumhuriyet tarihinin en iyi ikinci yıllık ihracat rakamı elde edildi.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "2017 yılı İhracatta Atılım Yılı olacak demiştik. Çok şükür, ihracatçılar olarak sözümüzü tuttuk. Bu sene 170 milyar dolarlık ihra-

cat rakamını aşarak 2014'deki yıllık ihracat rekorunu da kıracağız. 2018 ihracatta rekorlar yılı olacak. Yıllık, aylık bazda, ihracatçı sayısı ve ihraç pazarlarında tüm rekorları alt üst edeceğiz. Büyümeye, istihdama, ekonomimize en üst seviyede katkı sunacağız" dedi.

Türkiye'nin 2017 yılı ihracatında otomotiv, makine, mücevher, savunma ve havacılık, meyve-sebze mamulleri ve süs bitkileri tüm zamanların ihracat rekorunu kırdı. Geçen yıl 1 milyar dolar ihracatı aşan sektör sayısı da 23 olurken,

1 milyar dolar üzeri ihracat yapılan ülke sayısı 33'e, ihracatçıların

sayısı da 69 bin 516'ya yükseldi. Türkiye İhracatçıları Meclisi



2018 yılında ihracatımız 170 milyar doları aşacak.
12 ayın tamamında ihracatımızda artış yaşanacak.
En yüksek artışlar Temmuz ve Eylül aylarında gerçekleşecek.
12 ayın 11'inde tüm zamanların aylık ihracat rekorları kırılacak.

- **Yıllık İhracat** : >170 milyar \$
- **Aylık artış** : 12 ay
- **Artış rekorları** : Temmuz ve Eylül
- **Aylık rekor** : 11 ay



2018 Tahminleri

Turkey
Discover
the potential

Aralık 2017 İhracat Rakamları

ARALIK 2016

ARALIK 2017

DEĞİŞİM

12,3 milyar \$

13,6 milyar \$

+ %10,1

Turkey
Discover
the potential

TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ
TİM
TURKISH
EXPORTERS
ASSEMBLY

(TİM) verilerine göre Türkiye'nin aralık ayı ihracatı yüzde 10,1 artışla 13 milyar 570 milyon dolar oldu. 2017 yılı ihracatı da TİM'in kapsamına girmeyen kalemlerle birlikte 157,1 milyar dolara ulaştı. Böylece aralık ayı tüm zamanların en çok ihracat yapılan aralık ayı olurken, 2017 yılı itibariyle de

Cumhuriyet tarihinin en iyi ikinci yıllık ihracat rakamı elde edildi. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "2017 yılı İhracatta Atılım Yılı olacak demistik. Çok şükür, ihracatçılar olarak sözümüzü tuttuk. Bu sene 170 milyar dolarlık ihracat rakamını aşarak 2014'deki yıllık ihracat rekorunu da kıracağız.

2018 ihracatta rekorlar yılı olacak. Yıllık, aylık bazda, ihracatçı sayısı ve ihracat pazarlarında tüm rekorları alt üst edeceğiz. Büyümeye, istihdamda, ekonomimize en üst seviyede katkı sunacağız" dedi.

Türkiye'nin aralık ayı ve 2017 yılı ihracat rakamları ile birlikte 2018 yılı ihracatına ilişkin hedef-

ler, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin ev sahipliğinde Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin katılımıyla Ankara'da açıklandı.

CANLA BAŞLA ÇALIŞAN İHRACATÇILARA TEBRİK

Konuşmasında 2016 yılında verdikleri sözü hatırlatan TİM Başkanı Büyükekşi, "2017 yılı İhracatta Atılım Yılı olacak demistik. Çok şükür biz sözümüzü tuttuk. İhracatçılar sözünü tuttu. Tüm bu başarılarla ulaşmamızı sağlayan, canla başla çalışan ihracatçılarımızı tebrik ediyorum" dedi.

Bu yıl ihracatta daha da ilerisini hedeflediklerini kaydeden Büyükekşi, "Bu yıl 170 milyar dolarlık ihracat rakamını aşacağız ve 2014 yılına ait 157,6 milyar dolarlık yıllık ihracat rekorunu kıracağız. 2017 yılında olduğu gibi 2018'in 12 ayında da ihracatımızda artış bekliyoruz. Tahminlerimize göre en yüksek artış oranlarını Temmuz ve Eylül'de yakalayacağız. Hatta Eylül ayında yüzde 20'nin üzerinde artış bekliyoruz. Yine 12

2017 yılı 6 sektör için,
bugüne kadar en çok ihracat gerçekleştirilen yıl oldu

Sektör	Değişim Oranı (%)	2017 İhracat
Otomotiv Endüstrisi	% 19,5	28,5 milyar \$
Makine ve Aksamları	% 14,8	6,1 milyar \$
Mücevher	% 35,0	3,3 milyar \$
Savunma ve Havacılık Sanayii	% 3,7	1,7 milyar \$
Meyve Sebze Mamulleri	% 7,3	1,4 milyar \$
Süs Bitkileri ve Mamulleri	% 4,2	84,8 milyon \$

2017 Sektörel Rekorlar

Turkey
Discover
the potential



Aralık 2017 İhracat Rakamları

ÜLKE GRUPLARI	ARALIK 2016	ARALIK 2017	DEĞİŞİM
AB	5,6 milyar \$	6,5 milyar \$	+ %15,3
ORTADOĞU	2,6 milyar \$	2,4 milyar \$	- %7,4
AFRİKA	1,0 milyar \$	1,2 milyar \$	+ %14,8

Turkey
Discover
the potential



ayın 11'inde bu yıl Ekim ve Aralık aylarında olduğu gibi tarihi rekorlar bizleri bekliyor. Bütün bu rekor beklentilerini de göz önüne alarak, Sayın Bakanımızın huzurunda şunu söylemek istiyorum; 2018 yılı ihracatta rekorlar yılı olacak. Yıl sonunda, bu verdiğimiz sözü de tutmanın haklı gururunu yaşayacağız. Hem yıllık hem aylık bazda hem ihracatçı sayısında, hem ihracat pazarlarımızda tüm rekorları alt üst edeceğiz. Büyümeye, istihdama, ekonomimize en üst seviyede katkı sunacağız" dedi.

"BU YIL 2017'DEN DAHA BAŞARILI OLACAK"

Büyükeksi, 2018 yılının 2017



Aralık 2017 İhracat Rakamları

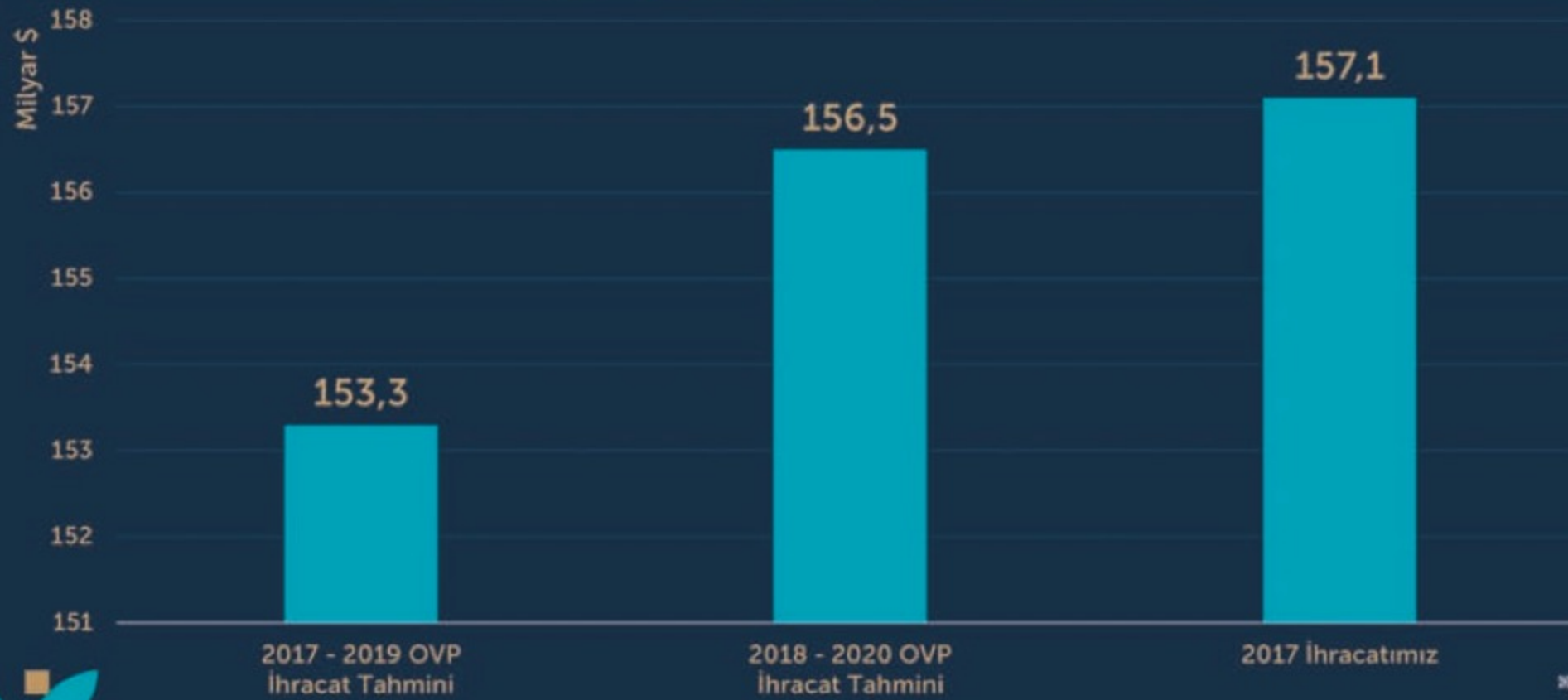
ÜLKELER	ARALIK 2016	ARALIK 2017	DEĞİŞİM
Almanya	1,1 milyar \$	1,3 milyar \$	+ %9,8
İngiltere	737 milyon \$	815 milyon \$	+ %10,6
İtalya	695 milyon \$	757 milyon \$	+ %9,0

Turkey
Discover
the potential



2017 yılında 157,1 milyar \$ ihracat gerçekleştirdik.
Bu sayede OVP tahminlerini 2 defa geride bıraktık

2017 OVP Hedefleri ve İhracatımız



Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, TUIK, GTB

Turkey
Discover
the potential



ÜLKELER	ARALIK 2016	ARALIK 2017	DEĞİŞİM
Tunus	72 milyon \$	118 milyon \$	+ %64,1
Fas	115 milyon \$	177 milyon \$	+ %54,1
Yunanistan	102 milyon \$	154 milyon \$	+ %51,4
Rusya	220 milyon \$	326 milyon \$	+ %48,1
Ukrayna	110 milyon \$	152 milyon \$	+ %37,4

Ülke	Değişim Oranı (%)	İhracat
Slovenya	%26,0	1,173 milyar \$
Kanada	%45,7	1,044 milyar \$
Macaristan	%29,0	1,029 milyar \$
Danimarka	%7,4	1,005 milyar \$

Detaylarla 2017

yılından çok daha başarılı olacağını dile getirerek, gerekçelerini şu şekilde sıraladı: “2018’de yaşanması beklenen küresel gelişmeler ihracatımızı destekler nitelikte. Bu yıl dünya ekonomisinde 10 koşulun 8’i olumlu yönde. Dünya ekonomisinin büyümesi, buna bağlı olarak küresel ticaretteki büyüme, en büyük ihrac pazarımız AB’deki büyüme ihracatımız için çok olumlu gelişmeler. Yakın ve komşu pazarlarda büyüme, Özel Sektör yatırımları, Sanayi ürünleri ihracat fiyatları, Enerji ve emtia fiyatları seviyesi, Euro/Dolar Paritesi gelişmeleri ise ihracatımız için olumlu gelişmeler. Küresel mali

Küresel Ticaret





Ekonomi Bakan Yardımcısı-Fatih Metin , Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi.

koşulların etkisinin nötr olacağını düşünüyoruz. Negatif risk taşıyan kalemlerin ise siyasi, ticari ve jeopolitik riskler olduğunu düşünüyoruz. Bu gelişmeler ışığında 2018, 2017'ye göre çok daha başarılı bir yıl olacak."

ARALIKTA İHRACATIN LİDERİ DEĞİŞMEDİ; OTOMOTİV

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin açıkladığı aralık ayı ve 2017 yılı ihracat verilerine göre, aralıkta ihracat miktar bazında yüzde 7,4 artış gösterdi. Aralık ayı ihracatında lider sektör 2,5 milyar dolar ile yine otomotiv oldu. Otomotiv sektörünü 1,44 milyar dolarla Hazırgiyim ve

Konfeksiyon, 1,37 milyar dolarla Kimyevi Maddeler takip etti.

İHRACATTA AB ZİRVEDE

Ülke grupları bazında ihracatta ilk sırada yüzde 47,7 pay ile Avrupa Birliği yer aldı. AB'ye ihracat aralıkta 6,5 milyar dolar oldu. AB'yi 2,4 milyar dolar ile Orta Doğu ülkeleri takip ederken, üçüncü sırada da 1,2 milyar dolar ile Afrika Ülkeleri yer aldı.

İHRACATTA ALMANYA YİNE BİRİNCİ SIRADA

Aralık ayında en fazla ihracat yapılan üç ülkeden sırasıyla Almanya'ya ihracat yüzde 9,8, İngiltere'ye yüzde 10,6 ve İtalya'ya yüzde 9 arttı. İhracat artış ora-

nında öne çıkan ülkeler ise sırasıyla Tunus yüzde 64, Fas yüzde 54, Yunanistan yüzde 51, Rusya yüzde 48 ve Ukrayna yüzde 37 olarak gerçekleşti.

ALTI SEKTÖR 2017 YILINDA TÜM ZAMANLARIN REKORUNU KIRDI

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin verdiği bilgilere göre, Türkiye'nin 2017 yılı ihracatında altı sektör tüm zamanların rekorunu kırdı. Buna göre geçen yıl yüzde 19 artarak 28,5 milyar dolara ulaşan otomotiv, yüzde 15 artarak 6,1 milyar dolar olan makine, yüzde 35 artarak 3,3 milyar dolara ulaşan mücevher, yüzde 4 artarak

1,7 milyar dolar olan savunma ve havacılık, yüzde 7 artarak 1,4 milyar dolar olan meyve-sebze maddeleri ve yüzde 4 artarak 85 milyon dolara ulaşan süs bitkileri sektörleri, 2017'de tüm zamanların sektörel ihracat rekorunu kırdı.

33 ÜLKE, 16 İL ve 23 SEKTÖR İHRACATTA 1 MİLYAR DOLAR BARAJINI AŞTI

Geçen yılki ihracatta çok önemli başarılarla da imza atıldı. Buna göre 1 milyar dolar üzeri ihracat yapılan ülke sayısı 29'dan 33'e çıktı. Listeye yeni giren ülkelerden Slovenya'ya ihracat yüzde 26 artışla 1 milyar 173 milyon dolar, Kanada'ya yüzde 46 artışla 1 milyar 44 milyon dolar ve Macaristan'a ihracat yüzde 29 artışla 1 milyar 29 milyon dolar, Danimarka'ya yüzde 7 artışla 1 milyar 5 milyon dolar oldu. Geçen yıl 1 milyar dolar üzeri ihracat yapan il sayısı da 15'ten 16'ya çıktı. Antalya, 2016 yılına ek olarak 2017 yılında da ihracatını yüzde 21 artırarak 1 milyar 196 milyon dolara ulaştı. Yine 2017 yılında 23 sektör 1 milyar dolar ihracatı aştı. Gemi ve Yat sektörü 1 milyar 338 milyon dolar ile listeye girerken, bütün sektörü ihracatı 949 milyon dolarda kaldı. İhracatçıların sayısı 2016'da 67 bin iken, 2017'de bu sayı yüzde 3,8 artarak 69 516 oldu.



Aralık 2017 İhracat Rakamları

SEKTÖR	ARALIK 2016	ARALIK 2017	DEĞİŞİM
Otomotiv	2,35 milyar \$	2,49 milyar \$	+ %6,2
Hazırgiyim	1,34 milyar \$	1,44 milyar \$	+ %7,7
Kimyevi Maddeler	1,29 milyar \$	1,37 milyar \$	+ %6,1



Turkey
Discover
the potential



DÜNYA TİCARETİNDEKİ ARTIŞ İHRACATI OLUMLU ETKİLEDİ

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, Türkiye'nin 2017 yılı ihracat başarısında etkili faktörleri şöyle anlattı: "Birinci olarak dünya ticaretinin artışı büyük bir katkı sağladı. Bu yıl küresel ticaretin 16,5 trilyon dolara ulaşacağını düşünüyoruz. İkincisi Hükümetimizin destekleri bizlere güç verdi; ihracat desteklerinin 3 milyon TL'ye çıkarılması, Ar-Ge ve Tasarım Merkezlerinin desteklenmesi, E-ticaret sitelerine üyelik desteği, Yeşil pasaport, Eximbank'ın sermayesinin artma-



7 Bölgesel Pazarda Düşüş 25 Milyon Dolar Oldu

Son dönemde sıkıntılar yaşanan 7 bölgesel pazarda 1 Ocak - 31 Aralık döneminde ihracatımız ortalamada %3 azalarak, 25 milyon dolar azalış yaşandı. Ülke bazında detaylar;

■ **Irak'a** ihracat 1 Ocak - 31 Aralık döneminde %12,7 artarak, 914 milyon dolar yükseldi. Irak'a Çelik ihracatı 52 milyon dolar geriledi. Mücevher sektörü ihracatı 463 milyon dolar, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller sektörü ihracatı 175 milyon dolar, Hazırgiyim ve Konfeksiyon sektörü ihracatı 151 milyon dolar, Halı sektörü ihracatı 68 milyon dolar arttı.

■ **İran'a** ihracat 1 Ocak - 31 Aralık döneminde %13,5 azalarak, 497 milyon dolar geriledi. İran'a Mücevher sektörü ihracatı 315 milyon dolar, Hazır Giyim sektörü ihracatı 249 milyon dolar azaldı. Otomotiv Endüstrisi ihracatı 108 milyon dolar, Madencilik sektörü ihracatı 47 milyon dolar, Makine ve Aksamları sektörü ihracatı 26 milyon dolar, Çelik sektörü ihracatı 21

si, KGF'nin firmalarımıza sağladığı finansman ve istihdama yönelik destekler bunlardan birkaçı. Üçüncüsü TİM olarak ihracatta önceliklerimizi iyi belirledik ve stratejilerimizi bu çerçevede oluşturduk. Pazar çeşitliliğimizi artırdık. Fuarlara katıldık, ticaret heyetleri düzenledik, alım heyetleri gerçekleştirdik. Finansman konusuna ciddi mesai harcadık. Hükümetimiz de ihtiyacımızı gördü. KGF sayesinde finansman sorunumuz çözüldü. Firmala-

rımızı bilgilendirme çalışmalarına bu yıl ağırlık verdik. İhracat Pusu-lası toplantıları ile hedef pazarları tanıttık. Ülke ve sektör masalarını kurduk, ihracatçılarımızın sorularına yanıtlar aradık. Yine her yıl olduğu gibi, bu yıl da katma değerli ihracata özel bir önem verdik. Düzenlediğimiz İnovasyon ve Girişimcilik Haftası, Tasarım Haftası gibi etkinliklerimiz bu amaca hizmet etti. Tüm bu çabaları bu yıl da fazlasıyla sürdüreceğiz."

milyon dolar arttı.

■ **Libya'ya** ihracat 1 Ocak - 31 Aralık döneminde % 3,0 azalarak, 26 milyon dolar geriledi. Libya'ya Çelik sektörü ihracatı 18 milyon dolar, Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri sektörü ihracatı 22 milyon dolar geriledi. Mücevher sektörü ihracatı 33 milyon dolar, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller sektörü ihracatı 19 milyon dolar arttı.

■ **Mısır'a** ihracat 1 Ocak - 31 Aralık döneminde %13,7 azalarak, 373 milyon dolar geriledi. Mısır'a Çelik sektörü ihracatı 282 milyon dolar, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörü ihracatı 50 milyon dolar azaldı. Tekstil ve Hammaddeleri sektörü ihracatı 41 milyon dolar, Elektrik-Elektronik ve Hizmet sektörü ihracatı 69 milyon dolar arttı.

■ **Rusya'ya** ihracat 1 Ocak - 31 Aralık döneminde %51,15 artarak, 923 milyon dolar yükseldi. Rusya'ya bu dönemdeki Gemi ve Yat sektörü ihracatı 25 milyon dolar, Tütün sektörü ihracatı 10 milyon dolar geriledi. Yaş Meyve

Sebze sektörü ihracatı 307 milyon dolar, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörü ihracatı 86 milyon dolar, Deri ve Deri Mamulleri sektörü ihracatı 91 milyon dolar arttı.

■ **Suriye'ye** ihracat 1 Ocak - 31 Aralık döneminde %0,55 artarak, 6 milyon dolar yükseldi. Suriye'ye Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri ihracatı 28 milyon dolar azaldı. Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri Sektörü ihracatı 18 milyon dolar, Otomotiv sektörü ihracatı 6 milyon dolar, Hazırgiyim ve Konfeksiyon Sektörü ihracatı 2 milyon dolar arttı.

■ **Ukrayna'ya** ihracat 1 Ocak - 31 Aralık döneminde %8 artarak, 98 milyon dolar yükseldi. Ukrayna'ya Hazır Giyim sektöründe 74 milyon dolar, Yaş Meyve ve Sebze sektöründe 20 milyon dolar gerileme yaşandı. Otomotiv Endüstrisi sektörü 56 milyon dolar, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörü ise 49 milyon dolar ihracat artışı sergiledi.

Seçilmiş 7 Ülke İhracat Verileri (TİM) BÖLGESEL PAZARLAR (1 OCAK - 31 ARALIK)

ÜLKE	Ocak - Aralık 2016 (Milyon \$)	Ocak - Aralık 2017 (Milyon \$)	Değ. (%)	Değişim (Milyon \$)
IRAK	7,207	8,121	12,7%	914
İRAN (İSLAM CUM.)	3,688	3,191	-13,5%	-497
LİBYA	876	850	-3,0%	-26
MISIR	2,734	2,360	-13,7%	-373
RUSYA FEDERASYONU	1,803	2,726	51,15%	923
SURİYE	1,137	1,143	0,55%	6
UKRAYNA	1,232	1,331	8,0%	98
TOPLAM	894	869	-3%	-24,9

Mehmet Büyükekşi
TİM Başkanı

Alman Nolte Küchen Türkiye
CEO'su Sebahattin Gürel:

Galatasaray'da Göreve Hazırım

Nolte Küchen Türkiye CEO'su Sebahattin Gürel, "Galatasaray aşkı benim için bambaşka bir duygu, bunda belki gurbetçi bir aileden gelmiş olmam ve Galatasaray'ın geçmişte Avrupa'da bize yaşattığı sevinçler rol oynuyordur. Şu anda sadece üyesi olduğum Galatasaray'da gelecekte daha etkin bir rol almak arzusundayım. Ben zaten futbolun içinden geliyorum, özellikle genç yetenekleri bulmak, ortaya çıkarmak, onların ve Türk futbolunun geleceğine damga vuracak kabiliyetler kazandırmak benim için büyük mutluluk." diye konuştu.

► Skyreporter / Röportaj

Lüks ve dev projelerin adeta vaz geçilmez markalarından biri olan Nolte Küchen, Business Challenge 2017'de Ülkemizin 'En Güvenilir İthal Mutfak Markası' seçildi. Ödül plaketi Nolte Küchen adına alan Türkiye CEO'su Sebahattin Gürel, tüketicinin güvenini kazanmanın kendilerini mutlu ettiğini ve bu güveni boşa çıkarmayacaklarını söyledi. Türkiye'deki en büyük mutfak ithalatçısı markanın CEO'su Gürel, diğer taraftan tam bir Galatasaray fanatığı çıktı. "Galatasaray yönetiminde genç isimlerin de yer almasının önemine inandığını söyleyen Gürel, "Galatasaray neden bir Bar-

celona olmasın?" diyor. Nolte Mutfak Türkiye CEO'su Sebahattin Gürel, Skyreporter'e konuştu.

2017 Nolte Mutfak için nasıl geçti?

■ 2016 ile kıyasladığımızda 2017 Nolte Türkiye adına oldukça iyi geçti denebilir. Euro bazında ciro sal yaklaşık yüzde 60 ve ürün adet bazında ise yüzde 40-45'lik büyümeye kaydettik. Bunda Gaziantep (Iconova) ve İstanbul (Yooistanbul) gibi kentlerdeki toplu işlerin büyük rolü var. Perakende bizim daha çok tercih ettiğimiz bir satış modeli ancak son yıllarda perakende pazarında ciddi bir gerile-

me yaşanıyor. O nedenle toplu işler daha revaçta. Ama biz Nolte olarak mağaza sayısına, müşteriyle birebir ilişkiye her zaman önem veriyoruz ve Türkiye'nin uygun gördüğümüz her yerinde mağaza açmaya gayret ediyoruz. Bizim Anadolu'da mağazalaşmada belli bir stratejimiz var. Potansiyel gördüğümüz ve belli tanınmış markaların olduğu yerleri tercih ediyoruz.

Anadolu'da özellikle Nolte markası'nın tercih edildiği kentler neresi?

■ Gaziantep, Adana, İzmir, Denizli, Bursa, Antalya gibi şehirlerimizdeki büyük projelerde Nolte Mutfak aranan bir markadır. En son 2017'de Gaziantep'teki en büyük ve prestijli Iconova projesinde Nolte markası tercih edildi. Ülkemizde ciddi bir yemek kültürü var. Özellikle Gaziantep, Adana gibi kentlerde gelir düzeyi yüksek, kalabalık ailelerin evin mutfak bölümüne büyük önem veriyor ve bu anlamda harcamadan kaçmıyor. Bu kentlerde insanların her akşam dışarda yemek yeme alternatifleri İstanbul'daki birine göre mekânsal anlamda kısıtlı. O nedenle Nolte'nin tam donanımlı ankastreli bir mutfak için yüksek meblağlar vermeyi göze alıyorlar.

nolte®
KÜCHEN

Business Challenge 2017 ödülleri 'En Güvenilir Marka' olarak Nolte'nin ön plana çıkmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

■ Öncelikle bu ödülle ilgili Skyreporter Dergisine teşekkür etmek istiyorum. Türkiye'de 65 ithal mutfak markası var ve bir ya da iki mağazaya sahipler. Bizim ülke çapında 15 mağazamız var ve çok yerleşik bir düzenimiz var, yıllar içinde misafir değil kalıcı bir mar-



Sebahattin Gürel

YILIN EN GÜVENİLİR İTHAL MUTFAK MARKASI ÖDÜLÜ

ka olduğumuzu, yalnız kendimizi değil ülkenin de geleceğine sahip çıkmak arzusunda olduğumuzu ortaya koyduk. Nolte, Mutfak ve Mobilya sektöründe, 94 yıllık deneyimi ile "Made in Germany" gelenegi ve kalitesini temsil ediyor. 1923'te kurulmuştur ve Türkiye Cumhuriyeti ile aynı yaştadır. 4 bin çalışanı ve 60 ülkeye ihracatı var. Kombine üretim birimleri, Lojistik, Yüksek nitelikli çalışanları, modern makine ve teknolojisi,

Nolte'yi Avrupa'nın en büyük mobilya şirketlerinden biri yapmıştır. Türkiye'de 2009 yılından bu yana mutfak ve yatak odası dekorasyonunda kalite ve ayrıcalık arayanların uğradıkları ilk adrestir. Açtığı mağazalarda birbirinden güzel mutfak, yatak odası ve dolap tasarımlarını tüketicinin beğenilere sunarken kaliteden asla ödün vermiyoruz. Nolte, sadece estetiğe değil fonksiyonelliğe de büyük önem veren markadır, tüm tasarımlarını

hayatı kolaylaştıran özelliklerle donatıyor. 80 kiloya kadar taşıma kapasitesi bulunan çekmeceler, mutfakta karmaşaya son veren ComfortLine düzenleme sistemi, kapakların sessizce kapanması için yaratılan SilentComfort ve kulpsuz mutfak mobilyalarında bulunan it-aç teknolojileri ile Nolte beklentilerin ötesine geçiyor. Yatak odası ve dolap modelleri de Nolte'de esteti-



**Skyreporter
Business
Challenge 2017**

ğe ve konfora yeni bakış açıları getiriyor. Göz alıcı kontürler ve mükemmel detaylar yatak odaları-na sofistike bir hava katıyor. Do-

En Popüler Marka Ödülü

Nolte Küchen İkinci Kez Almanya'nın En Popüler Mutfak Markası Seçildi

Nolte Küchen bir kez daha Almanya'nın en popüler mutfak markası seçildi. Alman Hizmet Kalitesi Enstitüsü (DISQ) tarafından yapılan müşteri anketi sonucu 2017 yılının En Popüler Markası seçilen Nolte Küchen, bu sevinci daha önce 2015 yılında yaşamıştı.

En Yüksek Kalite ve Çekici Fiyatlandırma Arasındaki En İyi Denge
Nolte Küchen, Alman Hizmet Kalitesi Enstitüsü (DISQ) anke-

tine katılan 1.134 son tüketicinin oylarıyla ikinci kez Almanya'nın en popüler mutfak markası seçildi. Ankete katılan 23 mutfak üreticisinin 12'sinin bireysel sıralamaya girdiği ankette, topladığı

79.1 puan ile Nolte Küchen açık ara liderliği elde etti. 1923 yılında kurulan Nolte Küchen, Mutfak ve Mobilya sektöründe, 94 yıllık deneyimi ile "Made in Germany" geleneği ve kalitesini temsil ediyor. Nolte, Almanya'daki 3. büyük mutfak üreticisi ve 2. büyük marka olmayı başardı.

DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
GmbH & Co. KG

1. PLATZ
Nolte Küchen
Beliebteste
Küchen-Marke

Kundenbefragung
März 2017
12 Anbieter

www.disq.de
Privatwirtschaftliches Institut

n-tv

lap modelleri de evlerde geniş alanlar yaratırken maksimum hacimleri ile çözüm üretiyor. Geçmiş, ürünleri ve sanki Türkiye'nin bir markası gibi sahiplenilmesi Nolte'yi açık ara öne çıkardı. Bu da bizi son derece memnun ediyor. Uluslararası şirketler ortalama 2 yıl garanti süresi verirken biz 5 yıl veriyoruz. Sahip olduğumuz bu kaliteli markayı halkın yüzde 5-8'lik kesimine ulaştırabiliyoruz...



Nolte'nin tecrübesinden ve kalitesinden yerli mutfak sanayi yararlanabiliyor mu?

■ Yerli mutfak sektörünün gelişmesi, daha rekabetçi, vizyoner konuma gelmesi için her fırsatta görüşlerimizi ortaya koyuyoruz. Hatta bazı yerli mutfak üreticilerini de Almanya'nın Nolte fabrikasına götürüp gezdirdik ve faydalı olduğunu gördük. Bu kadar ithal mutfak markasına karşın Türkiye'nin bir kaç tane yerli markasının olması düşündürücüdür. Yerli üreticilerin daha büyük düşünmesi, tasarım alanındaki eksikliklerin üzerine gitmesi ile Avrupa pazarlarında bile iddialı olabileceğine inanıyorum çünkü o potansiyel var.





Türk insanı ile Avrupalı'nın mutfak tercihleri arasındaki farklılıklar nelerdir?

■ Almanya'dan örnek vermem gerekirse, bir Alman için mutfak evde her şeyden önce gelen bir bölümdür. Hatta yapım aşamasında bir ev tasarlanırken önce mutfak dizaynı dikkate alınır, geniş olmasına özen gösterilir, ondan

sonra evin diğer bölümleri gelir. İlginçtir ki, Almanların yemek zenginliği yoktur ama mutfaka çok önem verirler. Bizim mutfagımız ise, dünyaca beğenilen, yöresel anlamda binlerce çeşitleri olan kimine göre tartışmasız en iyi kimine göre ise, ilk üçe girebilecek lezzet ve zenginliğe sahiptir ama bir binanın tasarımında genelde mutfak en sonda gelir. Nolte'nin



küçük mutfaklar için de çözümleri olduğunu bilen müşterilerimiz bu konuda bize başvururlar... Yani Alman mutfaka bir yaşam alanı olarak bakarken bizde konut üreticileri tarafından maalesef bir teferuat olarak görülüyor. Oysa ki, müteahhitler mutfakları yaşam alanı olarak görüp, yapsalar daha kolay satarlar. Bunu doğru gören, bizim uyarılarımızı dikkate alan vizyoner müteahhitlerimiz de var, Seba İnşaat bunun iyi bir örneği diyebilirim. Bu anlamda çok başa-

rılı işlere imza atıyorlar...

Biz bu anlayışı değiştirmek için mimarlardan sonra şimdi müteahhitleri de Almanya'ya davet etmeye başladık. Böylece hem orada Nolte'nin ürünlerinin tasarım ve üretim aşamasındaki süreci görüyorlar hem de yeni bir bakış açısı kazanıyorlar. Bu ziyaretlerden sonra birçok müteahhitin mutfak konusundaki görüşlerinin değiştiğini ve projelerinde mutfaka daha çok yer ayırdığını gördük. Bu gelişme bizi çok mutlu ediyor.





Hakkında

Nolte Küchen

Nolte, Mutfak ve Mobilya sektöründe, 94 yıllık deneyimi ile "Made in Germany" geleneği ve kalitesini temsil ediyor. Kombine üretim birimleri, lojistik, yüksek nitelikli çalışanları, modern makine ve teknolojisi, Nolte'yi Avrupa'nın en büyük mobilya şirketlerinden biri yapmıştır. Nolte ailesinin dördüncü kuşak yöneticileri olan Nolte grup Alman ve dünya pazarında seçkin bir konum elde etmiş uluslararası bir şirkettir. Yüksek Alman kalitesi ile birlikte, yalnızca kendine özgü tasarımları ile değil, son derece fonksiyonel olmasıyla da tanınır. Nolte ailesi, kuruluşundan bu yana şirketin geleceği için, küreselleşen ekonomide gerçek Alman disiplinine uygun bir yönetime sahiptir. Bugün Nolte, mobilya fabrikaları, sunta fabrikaları, laminasyon ve geri dönüşüm tesisleri olan, 1 milyon m²'nin üzerinde konumlanmış, günlük 800 adet mutfak üretimi, 750 milyon Euro yıllık cirosu, 3.400 yetenekli personeli, dünya çapında 20 bin perakende noktası ile 60 ülkeye ihracat yapan bir holdingdir. Georg Nolte, kızı Maren ve oğlu Georg Konrad ile birlikte şirketin başkanlığını yapmakta, şirketin ve tüm sanayinin değerli bir öncüsü olmaya devam etmektedir.

Daha Öncesi - Georg Nolte

1923'te Georg Nolte, cilalı levha imalatıyla serbest meslek hayatına atıldı. 1932'de Delbrück'teki Vestfalya mobilya fabrikasını devraldı ve böylece oturma ve yatak odalarının mobilyalarının imalatı alanına yöneldi. Buna, 1937'de Brilon'da ikinci bir fabrika eklendi.

Nolte Küchen'in Kuruluşu

Konrad Nolte de babasının yolunu takip etti. 40'lı yılların sonunda "akarbant" yöntemiyle üretime yönelen ilk mobilya fabrikatörü oldu. Bu bir devrimdi! Ve 1958'de Nolte Küchen'i kurdu. Başlangıçta firmasının yaklaşık 60 çalışanı vardı. Bugün ise 1.100'ün üzerindeki çalışanı ile Nolte Küchen, Almanya'daki 3. büyük mutfak üreticisi ve 2. büyük marka olmayı başardı.

Nolte'nin Türkiye'deki Yolculuğu

Türkiye pazarında farklı bir yer edinebilmek için 2009'da ilk mağazasını İstanbul Etiler'de açtı. 60 ülkede hizmet veren Nolte Küchen arasında ilk 5'te yer alan NolteTürkiye, bugün ithal mutfak pazarında 15 bayi ağı ve % 25'lik pazar payıyla Türkiye'nin zirvesinde yer alıyor.

Sizin tam bir Galatasaray fanatiği olduğunuz biliyoruz, Kulüpte görev almak gibi bir niyetiniz var mı?

■ Gerçekten son dönemde bunu ciddi olarak düşünmeye başladım. Çok sevdiğim kulübüme nasıl katkı olabilir diye kafa yoruyorum. Artık taşın altına elimizi koymanın zamanı geldi diye düşünüyorum. Galatasaray aşkı benim için bambaşka bir duygu, bunda belki gurbetçi bir aileden gelmiş olmam ve Galatasaray'ın geçmişte Avrupa'da bize yaşattığı sevinçler rol oynuyor. Şu anda sadece üyesi olduğum Galatasaray'da gelecekte daha etkin bir rol almak arzusundayım. Ben zaten futbolun içinden geliyorum, özellikle genç yetenekleri bul-

mak, ortaya çıkarmak, onların ve Türk futbolunun geleceğine damga vuracak kabiliyetler kazandırmak benim için büyük mutluluk. Hatta Göktürk'de futbol okulu da denebilecek küçük çapta bir çalışmamız var. Buradan bazı gençlerin büyük takımlara gitmesi beni motive ediyor. Ben buna bir sosyal sorumluluk projesi olarak bakıyorum. Gençlerin spor vesilesiyle birçok kötü alışkanlıktan uzak durmasını sağlarken hem ülke sporuna hem de çocukların geleceğinde pay sahibi olmanın bizim gibi toplumun belli kesimindeki kişilerin sosyal sorumluluğu olduğunu düşünüyorum.

Galatasaray'da nasıl bir görev almak isterdiniz?

■ Benim Galatasaray'da konu-



Fuar/Löhne-Almanya

Nolte, 2018 Yeniliklerini Almanya Fuarı'nda Tanıttı

Mutfak ve kalite kavramlarının dünyadaki karşılığı Nolte, yeniliklerle donattığı en son koleksiyonlarını 16-23 Eylül 2017 tarihleri arasında "Gerçeklik" mottosuyla Almanya Löhne'de bulunan Merkez Showroom'unda gözler önüne serdi.

"Farklı ol fark yarat" ve "Kalite her şeyden önce gelir" sloganları ile tasarımlarında fark yaratan, inovatif kimliği ile dünya mutfaklarında yeniliklerin öncüsü olan Nolte; mutfak ürünlerinde geliştirdiği son modelleri ile yine göz kamaştırdı. Mutfakları evin sadece yemek yapılan bölümü olarak değil bir yaşam alanı olarak yorumlayan Nolte, teknoloji ve estetiği de başarıyla bir araya getiriyor.

Nolte'nin Son Koleksiyonu Mutfaklarda Fark Yaratıyor...

Dünyaca ünlü Alman mutfak markası Nolte, bu yıl da lake kapaklarına

eklediği eşsiz renkleri, deri, metal, gerçek ahşap ve beton kapakları ve aksesuarlarıyla yine nihai tüketicileri seçim yapmakta epey zorlayacak gibi.

Beğeniyle Tamamlanan Fuar...

2018 yeniliklerinin tanıtıldığı fuara dünyanın birçok ülkesinden katılım olduğu gibi Türkiye'den de birçok tanınmış mimar, müteahhit ve iç mimar katıldı. 2018 yılı için tasarlanan modüller, kapak renkleri, çekmece sistemleri, kapak modelleri, aydınlatma sistemleri ve daha birçok ürün karşısında katılımcılar hayranlıklarını gizleyemedi ve ürünler yine büyük beğeni topladı.

Fuar alanında Almanya'ya özel tatların hazırlanıp, sunulması da fuar boyunca ziyaretçilerin keyifli zamanlar geçirmesine katkıda bulundu.

Fuarda sunulan tüm yeniliklerimiz 2018 yılı itibarıyla yetkili mağazalarımızda sizleri bekliyor.

Büyüyen Nolte Türkiye Ailesi...

Nolte Türkiye Genel Müdürü Sebahattin Gürel "Günden güne emin adımlarla, Türkiye'ye inanarak ve güvenerek büyüyen Nolte ailesine açılışları gerçekleşen Mersin ve Bursa'yı ekledik. 2018 yılı sonuna kadar hedefimiz satış ağımızı 20'ye çıkarmak. Bununla birlikte Nolte olarak Philippe Starck imzalı ve ödüllü Yoo İstanbul-Ortaköy, Kameroğlu-Pelican Hill, Seba Carina, Seba Ala, Bursa'nın en lüks projesi Ergin Evler ve Gaziantep'in en lüks projesi Iconova gibi birçok projede de yer alarak Türkiye genelinde gücümüzü göstermekteyiz. Firma olarak Türkiye çapında ön-de gelen lüks projelerde yer alarak lideri olduğumuz ithal mutfak piyasasında fark yaratmaya, giderek güçlenmeye ve bu gücümüzü Türkiye için kullanmaya devam edeceğiz."



mumun bir önemi yok, sadece kulübe hizmet etmek yeter. Bir bakıma Abdürrahim Albayrak gibi düşünüyorum, ne görev verirlerse yaparım ve ciddi katkı olacağını düşünüyorum. Galatasaray yönetiminde genç isimlerin de yer almasının önemine inanıyorum.

Nasıl Bir Galatasaray hayal ediyorsunuz?

■ En basitinden benim hayal ettiğim Galatasaray futbol takımının içinde alt yapıdan daha çok oyuncu yer alsın, sahadaki 11'in en az 3-4 tanesi alt yapıda yetişmiş olsun. Bayer Münih'i Bayer Münih yapan alt yapıdan yetişen çocuklardır. Dortmund bunun bir başka örneğidir. Galatasaray dünyada tanınan bir marka, bu markanın daha iyi tanınması için Avrupa'da, Amerika'da, Asya'da futbol okulları açılmalı hem marka değeri hem de Kulübe futbolcu kazandırmak adına çok yararı olacağına inanıyorum. Galatasaray neden bir Barcelona vizyonuna sahip olmasın...

Son olarak Türkiye-Almanya ilişkilerinde bir yumuşama göze çarpıyor, Alman bir firmanın temsilcisi olarak bu konuda neler söylemek istersiniz?

■ Almanya ile Türkiye arasındaki ilişkilerin tekrar arzu edilen seviyeye çıkmasını çok istiyoruz. Bunun için iki tarafın da olumlu yönde mesajları bizi sevindiriyor. Türkiye'de 6 bin tane Alman firması var ve bunlar 60 bin civarında istihdam yaratıyor. Almanya'da 3 milyona yakın Türk yaşıyor, binlerce Türk işletmesi Alman ekonomisine, istihdamına katkı sağlıyor. 2014 yılına kadar TÜRSAB'ın verilerine göre 5 milyondan fazla Alman turist Türkiye'ye gelmiş,

2016 yılında her şeye rağmen 3,5 milyon üzerinde Alman Ülke-mizi ziyaret etmiş. Bu anlamda iki ülke arasında çok derin bağlar var ve Almanya ile Türkiye'nin ilişkilerini geliştirmesi iki ülkenin halklarının da menfaatinedir.

nolte
KÜCHEN



www.instagram.com/nolte_turkiye
twitter.com/nolteturkiye
www.facebook.com/nolteturkiye
www.nolte.com.tr





Bien Seramik Satış Grup Başkanı **Metin Savcı:**

Bien'i Küresel Bir Marka Yapmak İstiyoruz

› Skyreporter / Röportaj

Skyreporter ■ SERAMİK SEKTÖRÜ: BIEN SERAMİK

Seramik sektörünün genç markalarından biri olmasına rağmen en yeni teknolojileri takip eden, bu teknolojileri üretim gücüne aktarmayı hedefleyen ve dijital teknoloji ile üretilen duvar karolarının ilk üreticisi ko-

numundaki Bien Seramik, Business Challenge 2017 ödülünü kazanmayı bildi. 'Yılın En Yenilikçi Markası' seçilen Bien Seramik'in ödülünü Satış Grup Başkanı Metin Savcı alırken Skyreporter Dergisi'nin sorularını yanıtladı.

Bien Seramik'in 2017 hedefleri neydi ve ne ölçüde tutturuldu?

■ Bien Seramik olarak yılda 25 milyon m2'nin üzerinde karo üretimi yapıyoruz. Ürün gamımızda yer ve duvar karosu, porselen karo, 20 mm

teknik porselen karolar mevcut. Üretimimizin %30-35'ini ihraç ediyoruz. 2017 yılı ihracata ağırlık verdik ve beklentilerimizi karşıladık. Hem yurtiçi hem yurtdışında yeni bayiliklere imza attık. 2017 için planladığımız hedeflere ulaştık diyebilirim.

Bien

SERAMİK | BANYO | MUTFAK

İkları ve verilen sözlerin zamanında yerine getirilmesi, Ar-Ge'ye verdiğimiz önem bütün bunlar büyümemizin ve başarının arkasındaki unsurlar.

Bien Seramik ürünlerini pahalı bulan kesime alternatif çözümler üretiyor musunuz? Büyük ve pahalı projelerde Bien Seramik ürünlerinin tercih edilmesi sadece kalitenin bir göstergesi midir?

■ Sektörde 100'e yakın seramik koleksiyonumuzla en çok çeşidi bulunduran markalardan biriyiz. Her müşteriye uygun ürün gamımız mevcut. Pazarda ağırlık olarak orta ve üst segmentte ürünlerle yer almaktayız. Tüketici için beğenilen bir ürün gamımız var bu da bizim tercih edilebilirliğimizi artırıyor. Sadece üstün kalitede ürün çeşitliliği ile değil ürünün temin edebilme ve ürünlerimizin arkasında durabilmek de kaliteli hizmet anlayışımızın göstergesi.

Bien Seramik'in sektör içindeki yeri ve gelmek istediği nokta nedir?

■ Sektörde 20 yıldır faaliyet gösteren Ercan Seramik marka olmak amacıyla 10 yıl önce isim değişikliğine giderek Bien adını aldı. Sektör içinde kuruluşumuzdan bu yana 10 yıldır Bien markası ile faaliyet gösteriyoruz. Ve bu 10 yılda Türkiye'de karo üretiminde ilk üçteyiz. Her yıl istikrarlı bir şekilde büyümekteyiz. Hedeflerimiz arasında yurtdışında da ofisler açıp büyümek var.

Bien Seramik'in kısa sürede bu kadar büyümesini ve adından söz ettirmesini neye bağlıyorsunuz?

■ Öncelikle yönetim kurulumuz bize çok büyük destek verdi. Bien markasının kuruluş döneminde profesyonellere inandı. Ayrıca iyi ürün, hizmet kalitesi, tecrübeli kadro, başarılı iş ortak-



Bien Seramik'in alanında dijital teknoloji kullanan ilk firma olması fikri ve uygulaması şirkete ne kattı?

■ Bu konuda öncü marka olduk. Duvar karolarında Türkiye'de dijital teknolojiyi kullanan ilk markayız. Bu sayede ürün çeşitliliğimizi ve üretim kapasitemizi artırdık. Birçok tasarımıyla prestijli ödüller aldık. Ve yine bu teknoloji sayesinde tasarımlarımızın doğal ürünlere benzerliğini artırdık.

Bien Seramik'in en güçlü yanı nedir? Bu anlamda geliştirmek istediğiniz yönleri nelerdir?

■ Genç, yenilikçi, büyüme arzusu olan ve bu yolda hedefleri olan bir markayız. En güçlü yanımız çalışanlarımız ve yönetim ku-

rulumuz. Bugün Türkiye'nin her yerinde showroom ve mağazalarımızla ihtiyaç sahiplerine ulaşılır olmamamızda bize ayrı bir güç katmaktadır. Ürün çeşidimizin çok olması da artı bir değer.

İhracat'ın Bien Seramik için önemi nedir? Hangi pazarlarda (ülke olarak) faaliyet gösteriyorsunuz? İhracatçılar Türkiye'nin son dönemde dış pazarlarda imaj kaybından söz ediyorlar, sizin bu yöndeki gözlemlerinizi nelerdir?

■ Özellikle ihracatta payımız büyük. Bien olarak ciromuzun yaklaşık %35'ini ihracattan elde ediyoruz. 6 kıtada 70'e yakın ülkeye ürünlerimizi ulaştırıyoruz. Yurt dışında bir çok ülkede satış noktamız var. Amerika, İn-



Bien Seramik

Yüzde 26'lık Büyüme ile Türkiye'nin Yükselen Liderleri'nde İlk 100'de

Bien
SERAMİK | BANYO | MUTFAK

Türkonfed ve Londra Borsası'nın 3 yıllık yaptığı kapsamlı araştırma sonucunda, Bien Seramik, Türkiye'nin yükselen liderleri arasında ilk yüze girdi. Yenilikçi tavrı, güçlü tasarımları ve ihracattaki payı ile öne çıkıyor. 40 bini aşkın şirketi bünyesinde barındıran ve Türkiye'nin büyük iş dünyası örgütü olan TÜRKONFED'in 2013-2016 yıllarını kapsayan araştırmasında Bien Seramik, Türkiye'nin İlham Veren Şirketleri listesinde ilk yüze girdi.

Araştırmaya göre Türkiye'nin İlham Veren Şirketleri listesine giren bu 100 şirket, 2013 ve 2016 yılları arasında Türkiye'nin aynı dönemdeki Gayri Safi Yurtiçi Hasıla artış hızının iki katı üzerinde büyüme gösterdi. Bunun yanı sıra 2016 yılında istihdamlarını bir önceki yıla göre yüzde 7'nin üzerinde artırdı. Araştırma kapsamında bu şirketler üç yıllık bileşik büyüme hızına bakıldığında ise Türkiye genelindeki yıllık is-



tihtam artışının yaklaşık 4 kat üzerinde bir performans sergiledi. Araştırmanın içeriğini oluşturan tüm değerlere sahip Bien Seramik 2013-2016 yılları arasında ortalama %25.75'lik büyüme ile ilk yüzdeki yerini aldı.

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, "Türkiye'nin Yükselen Liderleri araştırması, sektörlerinde lider özelliği gösteren bu şirketlerin, gelecekte bu potansiyellerini sürdürdükleri takdirde ülke ekonomisi için nasıl bir değer yaratma potansiyeline sahip olduklarının fotoğrafını çekiyor" dedi.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), Londra Borsası ELITE işbirliğiyle gerçekleştirdiği araştırma daha önce İngiltere, AB Ülkeleri ve Afrika'da yapılmıştı.

Yapılan araştırma son 3 yılda sürekli yüksek büyüme gösteren ve ilk 100 şirketten oluşan "Türkiye'nin İlham Veren Şirketleri"ni belirledi. Araştırmada İstanbul Sanayi Odası (İSO) I ve II. 500, Fortune 500 Türkiye (2013 ve 2016) ile BT Haber Bilişim 500 (2013 ve 2016) listeleri dikkate alındı.



giltere başta olmak üzere tüm Avrupa ülkelerine ihracat yapıyoruz. 2018 yılında da ihracatta hedefimiz yeni pazarlara açılmak ve mevcut pazarlardaki payımızı daha da büyütüp genişletmek. Gerçekleştirdiğimiz anlaşmalar ile Bien'i küresel bir marka yapma yolunda önemli adımlar attık.

Seramik sektöründe modanın yeri nedir?

Bien Seramik için tasarımın önemi nedir?

■ Sektörde trendler her yıl yenileniyor ve değişiyor. Tasarımın



önemi tabii ki çok büyük. Bu noktada Ar-Ge ekibimiz ürün geliştirmede çok önemli rol oynuyor. Yaklaşık 10 kişilik tasarım ve üretim geliştirme ekibimiz var. Bu ekip ile Dünya ve Türkiye trendlerini ayrıca nihai tüketici trendlerini takip ediyoruz. Bu trendlere göre ürünler tasarlamaya çalışıyoruz. Ve her yıl mutlaka koleksiyonlarımıza yeni tasarımlar ekliyoruz.

Tasarım ve trendleri takip için her sene İtalya ve İspanya'ya birkaç defa gidiyoruz. Bu ziyaretlerimizde oradaki tasarım firmalarıyla görüşerek kendimizi güncel tutmaya çalışıyoruz. Yaptığımız modernizasyon yatırımları ile en son teknolojiyi kullanıyoruz. Bu durum bize hız kazandırıyor. Seramik sektöründe dünyanın en prestijli fuarlarından olan ve her yıl İtalya'da gerçekleştirilen Cersaie Fuarı'na katılıp yeni ürünlerimizi dünyaya



Bien Seramik

İSO 500 Listesi'nde 363'üncü Sırada

Her yıl, Türkiye'nin en büyük şirketlerinin yer aldığı İstanbul Sanayi ve Ticaret Odası'nın gerçekleştirdiği İSO 500 sıralamasında 2014 yılında 423'üncü sırada olan Bien Seramik, 2015 yılında 59 şirketi geride bırakıp 364'üncü sırada yer almıştı. Bien Seramik, 2016 yılı listesinde 1 sıra daha yükselerek 363'üncü sırada yerini aldı.

Türkiye'de sanayi faaliyet alanında ki en büyük kuruluşları tespit etmek için yapılan İSO 500, bu kuruluşlara ait net satışlar, üretimden satışlar, ihracat (dolar olarak), vergi öncesi dönem kar ve zarar, faiz amortisman ve vergi öncesi kar ve zarar, aktif-pasif toplamı, yıllık ortalama çalışan sayısı, ar-ge harcamaları ve brüt katma değer hesaplanmasında kullanılan faktör gelirleri ödemeler gibi tüm bu verileri kapsayan bir araştırmadır.

BİEN ÜRETİMİNİN %35'İNİ İHRACATTAN

Üretimini Bilecik ve Bozüyük'te gerçekleştiren Bien 6 kıtada 70'e yakın ülkeye ihracat yapmaktadır. Üretimini %35'ini ihraç eden Bien yıllık 25 milyon metrekare seramik ve

200.000 parça seramik sağlık gereçleri diye adlandırılan vitrifiye üretmektedir. Türkiye'de üretilen toplam seramiğin %10'unu üreten Bien Seramik tasarımıdaki gücünü aldığı birçok ödülle kanıtlamıştır.

ÜSTÜN TEKNOLOJİ İLE ÜRETİM

Üretim tesislerinde en üstün teknolojiyi kullanan Bien Seramik iki yıl önce yaptığı yatırımlarla üretim kapasitesini %75'in üzerinde artırmıştır. Özgün, kaliteli, yenilikçi ve tasarım öncelikli üretimi hedef alan Bien doğaya saygılı ve çevreci bir markadır. Fabrika içi geri kazanımlarla enerji ve su tasarrufu konusunda çevre dostu teknolojilere de yatırım yapan Bien, atık su arıtma tesisinde arıtılan suyun neredeyse %100'ünün geri dönüşümünü sağlamaktadır. Özellikle Bilecik'te birçok sosyal sorumluluk projesine imza atan Bien Seramik, Bilecik ve bölgesinde iş fırsatı yaratarak bölge ve ülke ekonomisine katkı sağlıyor. Daima yenilikçi anlayışı Bien'i her alanda çok daha ileriye taşımaya devam ediyor.



**TÜRKİYE'NİN
500 BÜYÜK SANAYİ
KURULUŞU
2016 listesi**

Bilecik'te ve Bozüyük ilçesinde faaliyet gösteren Bien Seramik, 1997 yılında özelleştirme kapsamında devletten satın alındığı tesiste yıllık 5 milyon metrekare üretim yaparken, bugün 25 milyon metrekarenin üzerinde karo ve 200 bin adet vitrifiye üretimiyle 70 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

tanıtıyoruz. Amerika ve Rusya'daki fuarları izliyor ve katılıyoruz. Türkiye'de düzenlenen Seramik Mutfak Banyo Fuarı Unicera'da en yeni tasarımlarımızı her yıl bayilere, sektör profesyonellerine ve nihai tüketicilere lanse ediyoruz.

Ek olarak şunu söyleyebilirim geçtiğimiz dönemlerde tüm dünyada tasarımların beğenileri farklılık gösteriyordu. Globalleşme ile beğeniler yurt içi ve yurt dışı piyasaya taleplerinde %60-70'e yakın benzerlik göstermeye başladı

Bien Seramik'in 2018 hedefleri nelerdir?

■ Yeni yatırımlarla ürün çeşitliliğini ve üretim kapasitesini artırmak, daha büyük ebatlı ürünler üretmek, yurtdışında büyümeye devam etmek ve yurtdışında ofisler açmak 2018 hedeflerimiz arasında.

Hakkında

Bien Seramik

■ Üretimi Bilecik ve Bozüyük'teki fabrikalarında yapılan Bien ürünleri, yurt içinde 130'u aşkın yetkili satıcısı ve 3 bini aşkın satış noktasıyla pazarda yerini almaktadır. Üretimini yüzde 35'ini yurt dışında 70'e yakın ülkeye ihraç eden Bien, yaklaşık 25 milyon metrekareyi aşan üretimi ile sektörün önemli oyuncularından biri.

Ercan Şirketler Grubu tarafından 2007 yılında kurulan Bien Seramik, Bilecik ve Bozüyük'teki üretim tesisleri ile Türk ve Dünya Seramik pazarına ürünler sunan bir markadır. Dünyaca ödüllü tasarımları ve 800'ü aşkın ürün yelpazesiyle sektörün yenilikçi markası Bien, 6 kıtada 70'e yakın ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir. Tüm üretimini TS EN 14411 standardına uygun olarak sürdüren Bi-

en, Entegre Yönetim Sistemini kurarak ISO 9001:2008, ISO 14001:2005 ve OHSAS 18001:2008 sertifikalarını almaya hak kazanmıştır. En yeni teknolojileri takip eden, bu teknolojileri üretim gücüne aktarmayı hedefleyen Bien, yer ve duvar kerosu ile porselen karo üretiminde Dijital Baskı Sistemleri'ni Aralık 2009 tarihinden itibaren kullanmaya başlayarak, Türkiye'de Dijital Teknoloji ile üretilen duvar karolarının ilk üreticisi olmuştur.

Bien Seramik, TSE YILDIZ/ÇİFT YILDIZ belgelendirmesi ile Türk standartlarında belirtilen şartların üzerinde özelliklere sahip ürünlerin farklılığını ortaya çıkarmak, standartlarda belirtilen asgari şartlarla sınırlı kalmayan sanayicimizi ARGE faaliyetlerine teşvik etmek, ürün kalitesi yönü-

le rekabet eden sanayicimizin farkını ortaya koyabilmek ve standardın üzerinde özellikleri yönünden öne çıkan ürünlerin tüketicilere ulaşmasını sağlamak amaçlanmaktadır.

Yaptığı yeni yatırımlar ile Bilecik ve Bozüyük'teki fabrikalarında yılda ortalama 25 milyon metrekare yer, duvar kerosu, porselen karo ve teknik porselen üreten Bien, 2011 yılında seramik sağlık gereçleri (SSG) alanında da yaptığı yatırımla, karo seramik üretimine, vitrifiye üretimini de eklemiştir. Fabrika içi geri kazanımlarla enerji ve su tasarrufu konusunda çevre dostu teknolojilere de yatırım yapan Bien, atık su arıtma tesisinde arıtılan suyun neredeyse %100'ünün geri dönüşümünü sağlamaktadır.

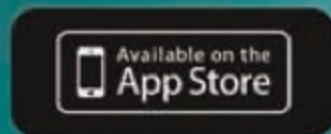
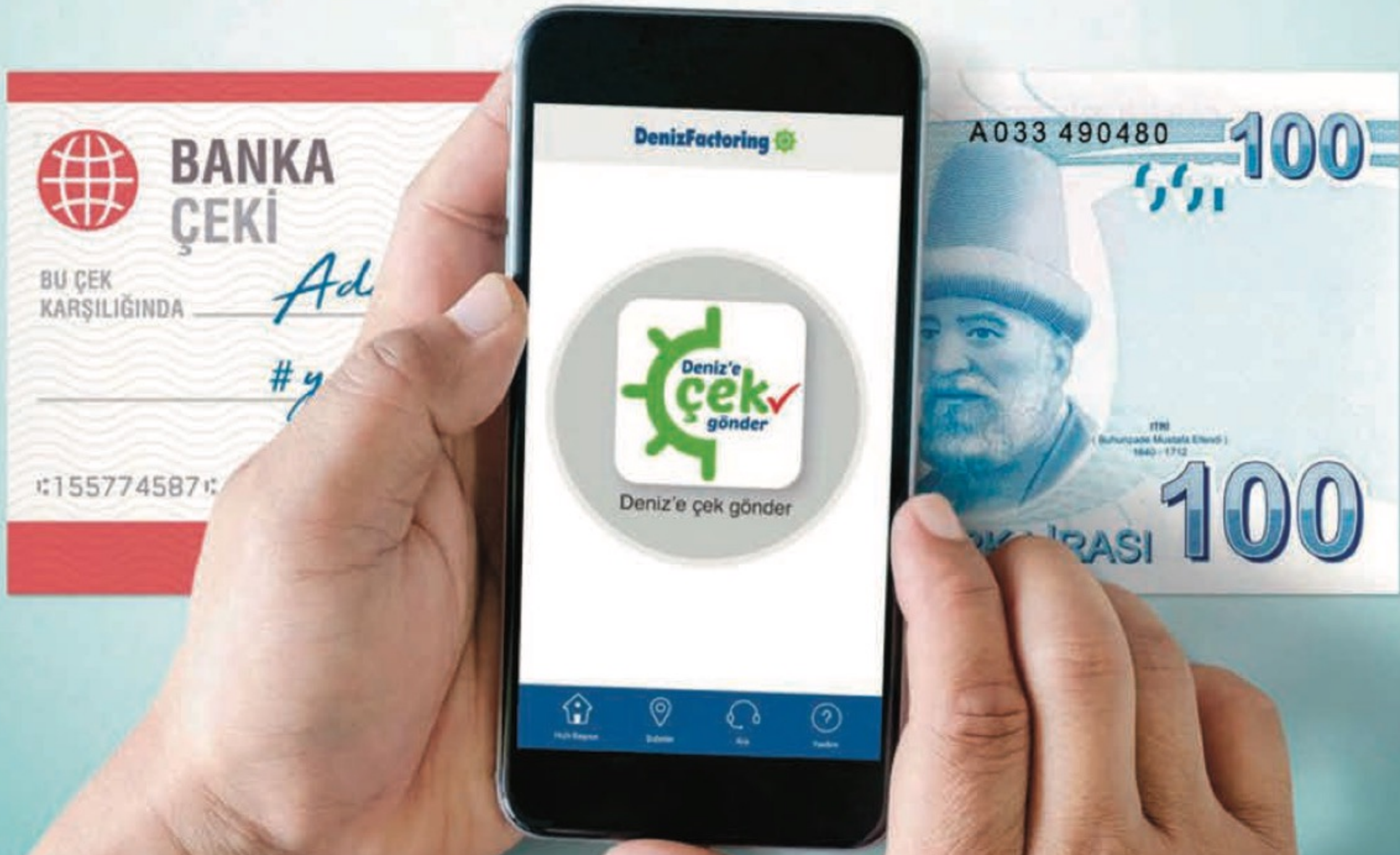
Bien
SERAMİK | BANYO | MUTFAK





ÇEKİN VADESİNİ BEKLEMİYİN, DENİZ'E ÇEK GÖNDERİN!

Deniz'e Çek Gönder uygulamasını indirin. Hangi bankadan olursa olsun, faturalı çekinizin fotoğrafını 7/24 DenizFactoring'e gönderin. Çekinize karşılık alabileceğiniz tutarı öğrenin, en yakın DenizBank şubesinden nakdinize kolayca ulaşın.



DenizFactoring

www.denizfactoring.com | 0212 348 92 00

Çevreci Belediyeler Elektronik Belge Yönetim Sistemi ile Binlerce Ağacı Kurtardı

› Skyreporter / Ekonomi Servisi

Belediyelerde 'En Yeşil Ofis' Araştırması Sonuçları Açıklandı.

Elektronik Belge Yönetim Sistemi (EBYS) ile 'kağıtsız ofis' konseptine geçen belediyelerin çevreye sağladığı katkının tüm boyutları, enVision tarafından 2017 yılında 'En Yeşil Ofisler' adıyla gerçekleştirilen özel bir araştırma ile açıklandı.

Belediyeler, ofislerdeki kağıt tük-

ketiminin yaygın olarak görüldüğü kurumlar arasında yer alıyor. Orta büyüklükte bir belediyede yılda yaklaşık 1,5 milyon kağıt tüketiliyor. Ancak, geleneksel yöntemler yerine, Elektronik Belge Yönetim Sistemini (EBYS) tercih eden belediyelerde, iş süreçleri hızlandığı gibi çevre koruma konusunda da

önemli adımlar atılıyor.

enVision tarafından 2017 yılında gerçekleştirilen 'En Yeşil Ofisler' araştırmasının belediyeler kategorisinin sonuçları açıklandı. Araştırmaya göre en doğuda Van'dan en batıda Lüleburgaz'a kadar geniş bir coğrafyada yer alan toplam 30 belediye; Elektro-

nik Belge Yönetim Sistemine geçtikten sonra 7.529 ağacın kurtarılmasını ve 37 milyon su tasarrufu yapılmasını sağlarken, 2128 ton karbondioksit (CO₂) salınımı ile 147 ton katı atık oluşumunu da engelledi. Böylelikle genel toplamda 62 milyon adet A4 kağıdın çöpe gitmesi de önlenmiş oldu.

EBYS İLE ÇEVRE DOSTU BELEDİYELER

EBYS ile iş süreçlerinde otomasyon sağlayarak kağıt bazlı iş süreçlerini tam entegre dijital bir ortama dönüştüren ve En Yeşil Ofis listesinde yer alan belediyeler şöyle sıralandı: Kartal Belediyesi, Altındağ Belediyesi, Kadıköy Belediyesi, İzmir Büyükşehir Belediyesi, Lüleburgaz Belediyesi, Çankaya Belediyesi, Eyüp Belediyesi, Elazığ Belediyesi, Arnavutköy Belediyesi, Odunpazarı Belediyesi, Sultangazi Belediyesi, Karatay Belediyesi, Ünye Belediyesi, Ortahisar Belediyesi, Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, Van Büyükşehir Belediyesi, Mardin Büyükşehir Belediyesi, Batman Belediyesi, Artvin Belediyesi, Gölçük Belediyesi.

KURTARILAN AĞAÇ SAYISINDA TÜRKİYE REKORU KARTAL'DA

EBYS kullanımı sayesinde gerçekleştirilen 'kurtarılan ağaç' sayısında Türkiye rekoru Kartal Belediyesi'nde. Kartal Belediyesi, EBYS ile iş süreçlerindeki tam otomasyon sayesinde 3.632 ağa-

EN YEŞİL OFİS

Elektronik Belge ve Yönetim Sistemi kullanmayı tercih eden kurum ve firmalar hem iş süreçlerini optimize ederek zaman kazanıyor hem de doğamızı koruyor.

enVision ile En Yeşil Ofisler arasına siz de katılın!

Detaylı bilgi için: info@envision.com.tr

#EnYeşilOfis

enVision

1 TON A4 = 26.700 LİTRE SU + 1,3 TON CO₂ + 96 KG KATI ATIK

Araştırma sonuçlarına göre ilk 10 içinde olan belediyeler ve sağladıkları tasarruf miktarları şöyle:

Sıra	Belediye	Kurtarılan Ağaç Sayısı	Üretilmeyen CO ₂ Miktarı (Ton)	Kurtarılan Su Miktarı (Litre)	Engellenen Atık Miktarı (Ton)
1	Kartal Belediyesi	3.632	1025	18.089.000	72
2	Altındağ Belediyesi	773	218	3.851.000	15
3	Kadıköy Belediyesi	667	188	3.223.000	13
4	İzmir Büyükşehir Belediyesi	564	159	2.811.000	11
5	Lüleburgaz Belediyesi	338	96	1.688.000	7
6	Çankaya Belediyesi	296	84	1.475.000	6
7	Eyüp Belediyesi	212	60	1.057.000	4
8	Elazığ Belediyesi	177	50	882.000	4
9	Arnavutköy Belediyesi	139	39	695.000	3
10	Odunpazarı Belediyesi	130	37	652.000	3

cın kesilmesini önlemiş oldu. Kartal Belediyesi 18 milyon metreküp suyun israf edilmesini ve 72 ton katı atık oluşumunu da engellemiş oldu. Böylelikle tam olarak 30 milyon adet A4 kağıdın çöpe gitmesi önlenmiş oldu.

Kartal Belediyesi Başkanı Altınok Öz'e En Yeşil Ofis plaketi CBKSoft Genel Müdürü Salih Kanlı makamında takdim etti. 'En Yeşil Ofis' kategorisinde belediyeler arasında birinci olmaktan dolayı gurur duyduklarını kaydeden Başkan Altınok Öz, konuyla ilgili olarak şunları kaydetti: "Dünya üzerinde en tehlikeli şeylerden bir tanesi de üretmediğini tüketmek, hiçbir şey katmadan tüketime dâhil olmaktır. Kartal Belediyesi olarak doğayı korumak adına bizlerin öncelediği şey, üretmek ve tükettiklerimizi geri dönüşüm zincirine dâhil etmek. Çalışmalarımızı ve projelerimizi bu anlayışla temellendirip hayata geçirdik. Geri dönüştürülebilir

**Kartal Belediyesi,
EBYS ile iş
süreçlerindeki
tam otomasyon
sayesinde 3.632
ağacın kesilmesini
önlemiş oldu.**

olan her şey Kartal Belediyesi tarafından ekonomiye kazandırılıp doğanın korunması amaçlanıyor."

ALTINDAĞ'DA 6.5 MİLYON KAĞIT TASARRUFU

Altındağ Belediyesi Başkanı Dr. Veysel Tiryaki, EBYS ile evrakla yürütülen iş süreçlerini otomatik hale

geldiğini, karar verme süreçlerinin hızlandığını, işlem kuyrukları ve tamamlanma süresinin kıaldığını, insan hatalarının ortadan kalktığını, kurum içi iletişim kanallarının daha iyi hale geldiğini belirtti.

Başkan Tiryaki, konuyla ilgili olarak şunları kaydetti: "Yeşile çok büyük önem ve kıymet veren

bir belediyeyiz. Bu nedenle Elektronik Belge Yönetim Sistemine geçerek sağladığımız tasarrufun bilincindeyiz. Bu çalışmalar ile 6,5 milyon kağıda denk gelen 773 ağacın kesilmesinin önüne geçilmiş oldu. Yeni yapmak kadar, var olanı korumanın da önemine inanan bir belediye olarak, nefes alan kentler oluşturmak için gayretle çalışmayı sürdüreceğiz."

RAKAMLARLA KAĞIT TÜKETİMİ

Dünyada her yıl ormanlarının %1,3'ü kağıt üretiminde kullanılıyor. Bu miktar, 40 milyon hektara (İsviçre büyüklüğünde bir alana) denk geliyor. Dünyanın 16. ve Avrupa'nın 6. büyük ekonomisi konumunda olan ülkemizde de durum çok farklı değil. Çevre ve Orman Bakanlığı verilerine göre; Türkiye'de, bir ofiste kişi başına tüketilen kağıt miktarı 0,7 kg/gün, yani ortalama 140 sayfa. Finans merkezlerinde ve bankalarda kişi başına tüketilen kağıt miktarı ise 180 sayfaya ulaşıyor. Bir ağaçtan ortalama olarak 8,300 adet A4 sayfası üretiliyor. 1 ton kağıt üretiminde 26.700 litre su tüketilmektedir. 1 ton kağıt üretiminde 1,3 ton CO₂ açığa çıkmaktadır.



Kartal Belediyesi Başkanı Altınok Öz'e En Yeşil Ofis plaketi CBKSoft Genel Müdürü Salih Kanlı makamında takdim etti.

Mudanya Belediye Başkanı
Hayri Türkyılmaz:



Mudanya'nın Altın Çağı Başlıyor

"Mudanya'da güzel şeyler olacak, Mudanyalılar gurur duyacak" sözünü veren Başkan Türkyılmaz, şimdilerde ise, kentsel yaşam kalitesi, tarihi, kültürel doku ve etkin belediye yönetimiyle, insana yatırımın haklı gururunu yaşadığını belirtiyor. Adı şaibeli belediye yönetimiyle anılan Mudanya'nın bu kara talihine son vermek için güçlendirdiği "Temiz Mudanya" söylemini yineleyen Türkyılmaz, Mudanya'nın altın çağı olarak nitelendirdiği önümüzdeki dönem için de "Hayallerinizde imzamız olacak" iddiasını sürdürüyor.

► Skyreporter / Röportaj / Erdoğan Çiçek

Mudanya Belediye Başkanı Hayri Türkyılmaz, önümüzdeki dönemi Mudanya'nın altın çağı olarak adlandırırken, "Hayallerinizde imzamız olacak" iddiasında bulunuyor. "Mudanya'da güzel şeyler olacak" diyen Başkan Türkyılmaz, kentsel yaşam kalitesi, tarihi, kültürel doku ve etkin belediye yönetimiyle, insana yatırımın haklı gururunu yaşadığını belirtiyor.

Skyreporter Dergisi'nin Business Challenge 2017 ödülllerinden Kentsel Tasarım ve Proje alanında en başarılı Belediye seçilen Mudanya Belediyesi, plaketi makamında alırken Mudanya için altın çağın başladığını söyledi.

Göreve geldikten sonra ilk icraatınız ne oldu?

■ 30 Mart yerel seçimlerinin ardından görevdeki ilk icraatımız,

makam odasının kapılarını söktürmek oldu. Ailemizden ve partimizden aldığımız terbiye gereği göreve geldiğimiz günden beri kimseyi ötekileştirmeden, birilerine ayrıcalık tanımadan çalıştık. Sadece ve sadece hizmet yaptık. Mudanya'da bu güne kadar yapılamayan hizmetler, bu süreçte yapıldı. Bu kentin bu güne kadarki yönetim anlayışlarından dolayı uğradığı zararları telafi ederek, geliştirerek, kalan de-

ğerlerimizi insanlarımızla birlikte yaşamaya çalışıyoruz. Enkaz edebiyatı yapmadan, devlette devamlılığın esas olduğunu bilerek geldik. Göreve geldiğimizde belediyenin kasasında 62 bin lira vardı, çok kısa bir sürede 2,5 milyon liralık maaş ödemesi yapılacaktı. Nasıl ödeyeceğimizi düşünürken Mudanyalı bir ablamızın 500 lira bağışıyla başladı bizim inancımız. O para maya tuttu, maaşları ödedik. Sigorta, vergi gibi borçlarımız için planlama yaptık, alacaklarımızı, borçlarımızı yönetir hale geldik. Tasarruf ettik. Ekonomisi güçlü olan belediyenin yatırımları da güçlü olur.

Ekonomisi güçlü olan belediyenin yatırımlarının da güçlü olacağını vurguladınız. Bunun gerçekleşebilmesi için nasıl bir yöntem izlendi?

■ Belediye işlerini kendi öz gücümüzle yapmaya başladık. 1 liralık işi 1 liraya yaparak temiz, dü-rüst, ahlaklı bir belediyeciliğin nasıl olduğunu göstermeye çalıştık. Gereksiz harcamaları kıstık, halkın ortak paylaşımına sunduk. Hizmet gitmeyen köy kalmadı. Geldiğimiz günden bu zamana kadar üç katı bir bütçeyle gidiyoruz. Bu hedefe





ulaşmak için gece gündüz çalıştık. Türkiye’de belki de çok nadir rastlanan bir örnekle bütçede yüzde 92’ye yaklaşan bir performans oranını yakaladık. Adı şaibelerle anılan belediyeyi tertemiz hale getirdik. Geçtiğimiz yıl yaklaşık borcu 11 milyon liraya düşmüş, bunu da yapılandırmaya sokmuş bir belediye Mudanya. Belediyemizde incelemelerde bulunan Sayıştay müfettişlerinin incelemeleri doğrultusunda da bankalara aylık faizle para yatırmaya başladık. Bütün personelin maaşını gününden gününe ödemiş, bütün iş yaptığımız, hizmet aldığımız, firmaların en fazla bir ay içinde alacağını tamamını yatırmış, geçmiş dönemlerdeki belediyeden alacaklı olan insanlara “gel kardeşim al paranı” diyerek, tek tek telefonla arayarak 113 esnafımızın alacağını ödemiş durumdayız. 2018 yılı bütçemizi de 95 milyon TL olarak açıkladık. Önümüzde ise yeni hedefler var.

2018 VE SONRASI PROJE DÖNEMİ

Yeni dönemde Mudanya’da neler olacak? Nasıl bir Mudanya ile karşılaşacak Bursa?

■ Mudanya çok zaman kaybetti. Geçtiğimiz dönem, belediyenin uğradığı zararları toparlama dönemi idi. Bundan sonraki dönemde projelerimizle konuşulacağız. Bu

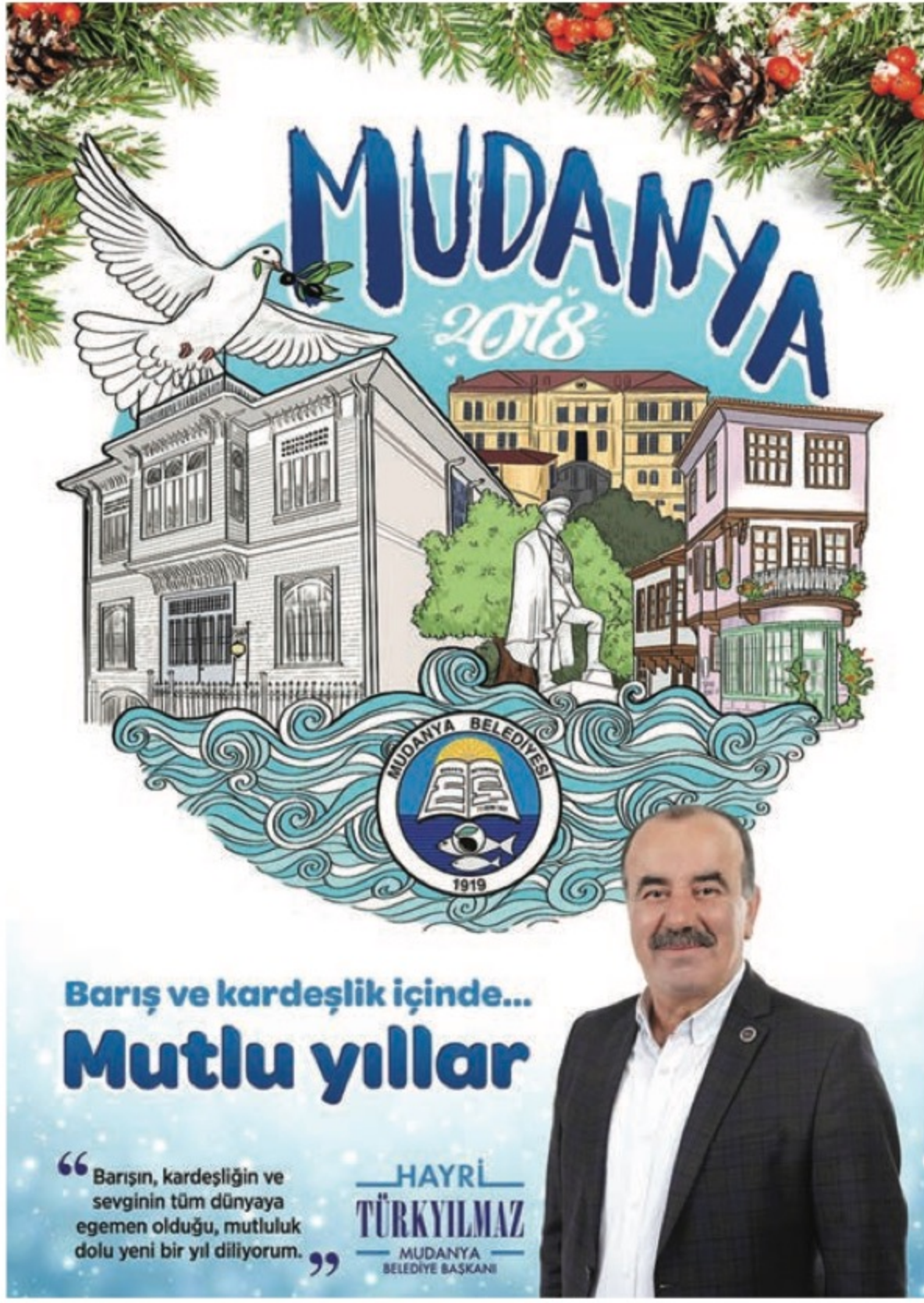
yılı ve önümüzdeki dönemi yatırım yılı olarak ilan ettik. Hafta sonu bir buçuk milyona ulaşan nüfusuyla birlikte Büyükşehir nüfusunun dörtte üçünü karşılayan, hafta sonu Büyükşehir Belediyesi, hafta içi ilçe belediyesi olan Mudanya’nın artık projelerle anılması gerekiyor.

Öncelikle Mudanya, doğal, kentsel ve arkeolojik sit alanlarına sahip şanslı bir kent. Mudanya turizm, eğitim, tarımsal değerleri korunan bir kent olmalı dedik, bu doğrultuda projelerimizi yaptık. Turizm Master Planı hazırladık. İlçenin tarihi, kültürel ve tarımsal zenginlik-

lerini koruyarak, “turizm kenti” hedefine bilimle ilerliyoruz. Mudanya’nın var olan değerlerini, kimliğini koruyarak, dünyadaki hak ettiği turizm potansiyeline taşıyacağız. Türkiye’nin en büyük kreş ve anaokulu projesi olan Zübeyde Ana Çocuk Akademisi’nin temelini



**Mudanya
Belediye Başkanı
Hayri Türkyılmaz**



Genel Başkanımız Kemal Kılıçda-
roğlu'nun katılımıyla attık. Bur-
sa'da Mudanya'nın vizyonunu de-
ğiştirecek projeler arasında yer
alan Yıldıztepe Sosyal Yaşam
Merkezi Projesi'ni tamamlayaca-
ğız. Taş Mektep Restorasyonu
2018 yılına yetişecek. Bademli'de
mülkiyeti belediyemize ait arazide
sosyal yaşam alanı oluşturacağız.
Bu yıl projelerimizi tek tek hizmete
açacağız. 2019'da diğer ilçelerde
ve Büyükşehir'de kazandığımızda
Bursa'nın yüzünün güleceğine
olan inancım tam.

**Mudanya son dönemde
turizme yönelik
adımlarıyla anılıyor.
Yıllardır İstanbul ve Bursa
arasında sıkışıp kalan
Mudanya'nın bu değeri
nasıl ortaya çıkacak?**

■ Yola çıkarken tarihsel, kültü-
rel ve doğal değerleri
koruyacağımın
sözünü verdim.
Mudanya'nın;
turizm, eğitim



ve korunmuş tarım alanlarıyla ge-
leceğe taşınacağını söyledim.
Mudanya'ya çok zarar vermişler.
Yükünü almış. Bu nedenle 1 karış
toprağı imara açmadık. Doğru
planlama ve yönetimle kimliğini
ön plana çıkararak dünyanın tu-
rizm kenti haline getirebiliriz. 2
bin 700 yıllık geçmişimiz var, ilk
Mudanya'nın kurulduğu Myrleia
Antik Kenti'miz var. Bu tarihi de-
ğerimizin üzerine alışveriş merke-
zi yapılmasına izin vermeyecek,
Mudanyalıları, insanlığa kazan-
dırmak için ne gerekiyorsa yap-
acağız. Uzun yıllar delinmesi
mümkün olmayan bir Mudanya
İmar Anayasası yaptık. Doğanın
korunması, denizin işgal edilme-
mesi için önemli bir adım atıldı.
Tarihi yapıların korunmasının ya-
nı sıra, eğitim, sağlık, ulaşım gibi
pek çok alan bu planda düşünül-
dü. Mudanya'nın önemli sorunu
olan trafik, otopark ve ulaşım-
ıyla ilgili UKOME'ye proje
sunduk. Değerlendirilme-
sini umuyoruz.

İtalyan mimar Piçiretu
tarafından planlanmış Girit
Mahallesi de ziyaretçilerine
başlı başına bir değer. Müta-
reke Evi Müzesi ve çevresinden
oluşan bu bölge, mübadeleden
önce Rum halkının yaşadığı ve
büyük oranda korunmuş, ilçenin
tarihsel merkezi konumunda. Mü-
tareke Meydanı'nın da içinde bu-
lunduğu bölgenin turizm açısın-
dan daha iyi noktaya gelebilmesi
için plan değişikliği yaptık. Girit
Mahallesi denilen, Halit Paşa'da
istenildiği takdirde bu tarihi ahşap
yapılar, özgün kimliği korunarak,
turizm, ticaret ve konut işleviyle
planlanabilecek. Kentsel sit alanı
olan bu bölgede Anıtlar Kuru-

Taş Mektep Restorasyon Çalışması

Mudanya Turizmle Kalkınacak

■ Tirilye'deki Taş Mektep'in res-
torasyon çalışmalarının 2018 yı-
lında tamamlanmasının hedeflendiğini
belirten Mudanya Belediye Başkanı
Hayri Türkyılmaz, ilçenin turizmle kal-
kınacağını söyledi. Tirilye Mahalle-
si'nde yüz yılı aşkın bir geçmişi olan
Taş Mektep'i Bursa'ya kazandırma ça-
lışmalarını sürdüren Mudanya Beledi-
yesi, 2018 yılı bitmeden restorasyon
çalışmalarını tamamlamayı hedefliyor.
Taş Mektep'in özgün kimliğine kavuşa-
cağını ifade eden Belediye Başkanı
Hayri Türkyılmaz, "Mudanya turizmle
kalkınacak" dedi. Mudanya Belediyesi,
ilçenin UNESCO Dünya Kültür Mirası
Listesi'ne girebilmesi için kent kimliği-
ni ön plana çıkaracak projelere öncelik
veriyor. 1904- 1909 yılları arasında ya-
pılan Taş Mektep, özgün kimliğine uy-
gun olarak geleceğe taşınıyor. Tiril-
ye'deki Taş Mektep binasının turizmle
kazandırılması için restorasyon ça-
lışmaları hızla sürüyor.

EĞİTİM İŞLEVİ SÜRECEK...

Mudanya Belediye Başkanı Hayri
Türkyılmaz, Taş Mektep restorasyo-

nunda yapılan çalışmaları yerinde in-
celeterek bilgi alırken, sürecin hızlan-
dırılmasını istedi. Türkyılmaz, Taş Mek-
tep tamamlandığında kimliğine özgün
bir şekilde eğitim işlevinin süreceğini,
bölgenin tarihini yansıtan müze ve kü-
tüphaneyle yaşayacağını ifade etti.
Projeyle ilgili bilgiler veren Belediye
Başkanı Hayri Türkyılmaz, "Somut ve
somut olmayan kültürel mirasa sahip

çıkma adına başlattığımız çalışmaları
Mudanya'nın geleceğini şekillendir-
yoruz. Bu kapsamda yapılacak derslik-
lerde atölyeler oluşturulacak. Bir kısmı
müze olurken, Tirilye ve bölgesi, Mu-
danya'nın geçmişi ve tarihi anlatan bir
çalışmanın yanı sıra bir kütüphane ku-
rulacak. Bir bölümünde ise bölgeye
özgü, Girit mutfağını yansıtan ürünler
sunulacak" diye konuştu.





Skyreporter
Haber Müdürü
Erdoğan Çiçek

Business Challenge 2017

‘Kentsel Tasarım ve Proje Yönetimi Ödülü’ Mudanya’nın

Mudanya'yı doğal, kültürel ve tarihi değerleriyle geleceğe taşıma noktasında projelerine hız veren Mudanya Belediyesi'nin bu doğrultudaki çalışmaları ödüle doymuyor. Mudanya Belediyesi, Skyreporter Dergisi tarafından düzenlenen Business Challenge 2017 ödülleri kapsamında "Kentsel Tasarım ve Proje Yönetimi" kategorisinde ödüle değer görüldü. 2017'nin En Başarılı Belediyeleri anketinde 20 bin okuyucunun oylaması sonucu ödüle değer görülen Mudanya Belediye Başkanı Hayri Türkyılmaz, plaketini Skyreporter Haber Müdürü Erdoğan Çiçek'in elinden aldı.

Myrleia'dan günümüze 2 bin 700 yıllık bir tarihe sahip Mudanya'yı doğal, kültürel ve tarihi değerleriyle geleceğe taşıma noktasında çalışmaları hız veren Başkan Türkyılmaz, bu doğrultuda yapılan Turizm Master Planı, Girit Mahallesi Kentsel Tasarım

Projesi ve Taş Mektep Restorasyon projesi ile gurur duyduğunu söyledi. Başkan Türkyılmaz, UNESCO Dünya Mirası listesine girmeye aday olduklarını, bu kapsamda Mudanya'yı dünya sahnesine taşıyacaklarını vurguladı. Derginin okuyucularına teşekkür eden Başkan Türkyılmaz, "Belediye başkanı olarak görevim bu kenti sağlıklı bir şekilde geleceğe taşımak. Projelerimizi de bu doğrultuda hayata geçirmeye başladık. 2018 yılı içinde önemli bir yol kat etmiş olacağız. Mudanya'nın geleceğine Mudanyalı hemşerilerimle birlikte karar veriyoruz. Mudanya'da proje demokrasisi var. Bu yalnızca benim değil, tüm ekibimin ve Mudanyalıların ödülüdür. Ödüllü belediyeciliğimiz Mudanyalıları armağan olsun" dedi. Mudanya Belediyesi'nin aldığı ödülün okurların oyları ile belirlendiğini kaydeden Çiçek ise; Türkyılmaz'a başarılar diledi.



lu'nun onay verme şartıyla yapının özgün kimliği korunarak, butik otel, kafe, restoran ya da konut olarak kullanabilmesi yönünde bir kolaylık sağlandı. Büyükşehir Belediye Meclisi'nin de onayladığı değişiklik, yaklaşık 6 aydır Anıtlar Kurulu'nda bekliyor.

TİRİLYE VE GİRİT SAKİN ŞEHİR OLACAK

Girit Mahallesi demişken... Tarihi Kentler Birliği tarafından bu yıl 16'ncısı düzenlenen "Tarihi ve Kültürel Mirası Koruma

Proje ve Uygulamalarını Özendirme Yarışması"nda Mudanya Belediyesi iki projeyle katıldığı yarışmadan çifte ödülle döndü.

Taş Mektep'te başlattığımız restorasyon projesi ve Girit Mahallesi Cephe Sağıklaştırma Projesi ile katıldık yarışmaya. Kazandığımız bu ödülün dolayı çok mutluyuz. Mudanya'da güzel şeyler olacak, Mudanyalılar gurur duyacak demiştik. İlk kez katıldığımız yarışmadan iki ödülle döndük. Önümüzdeki yıllarda da süreklilik başarı ödülünü, uygulama ödülünü

de alacağız. Girit'i açık hava müzesine dönüştürecek bu çalışmalar. Aynı zamanda Tirilye gibi bir değerimizin dominosu Taş Mektep var. Tirilye ve Girit Mahallesi'nde "Sakin Şehir" projesi hedefliyoruz. Tam 28 yıl boyunca kaderine terk edilen Taş Mektep ise, yeniden Bursa'ya kazandırılıyor. Taş Mektep'in eğitim işlevi sürecektir, bu kapsamda yapılacak dersliklerde atölyeler oluşturulacak. Bir kısmı müze olacak, Tirilye ve bölgesi, Mudanya'nın geçmişi ve tarihi anlatan bir çalışma yapılacak. Ayrıca, eserlerin olduğu bir kütüphane kurulacak. Bir bölümünde ise bölgeye özgü, Girit mutfağını yansıtan ürünler sunulacak. Mudanya'nın UNESCO Dünya Mirası listesine girebilmesi için her türlü çalışmayı yapıyoruz. Üniversitelerle, uzmanlarla görüşüyoruz. Toplantılar yapıyor, nasıl bir planlama yapacağımızın yol haritasını çiziyoruz. Mudanya'nın en önemli gelir kaynağı Tirilye tipi zeytin, kara incir ve kara üzumdür. Bu üç karamızın tanıtımını sağlıyoruz.



yoruz. Mudanya'nın en önemli gelir kaynağı Tirilye tipi zeytin, kara incir ve kara üzumdür. Bu üç karamızın tanıtımını sağlıyoruz.

Başkan Türkyılmaz:

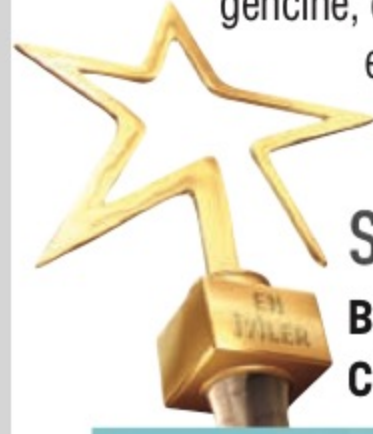
Mudanya Sakin Şehir Olmalı

Mudanya'nın geleceğinin doğru bir planlamayla birlikte turizmden geçtiğine de vurgu yapan Başkan Türkyılmaz, Mudanya'nın turizm potansiyelinin hayata geçirilmesi amaçlı Turizm Master Plan çalışmasını başlattıklarını, bu çalışmanı uygulaması için sabırsızlandığını da dile getirerek, "Eski yerleşimin olduğu yerler korunacak, tescilli binalarımızla ilgili yaptığımız projeye ödül aldık. Mütareke Meydanı çevresinin projesi yapıldı. Uygulama süreci kaldı. Tirilye ve Girit Mahallesi'nde Slow City (sakin şehir) projesi hedefliyoruz. Mudanya'nın UNESCO Dünya Mirası listesine girebilmesi için her türlü çalışmayı yapacağız. Bunun için gerekli görüşmeleri yapıp, ciddi bir başvuru dosyası hazırlayacağız. Mudanya'nın turizm potansiyelini arttırarak, turizmde hak ettiği yere getireceğiz" ifadelerini kullandı.



MUDANYALILAR BANA GÜVENİYOR, BEN DE ONLARA Çalışmaların halkta bir karşılığı var mı?

■ Seçim döneminde söz vermiştik; Mudanya'da yaşlısından gencine, çocuğundan engellisine, kimse yatağa aç



Skyreporter Business Challenge 2017

girmeyecek ve kimse kimsesiz kalmayacak dedik. Bugün bu projemizi hayata geçirmenin mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. Biz projelerimizi halka rağmen değil, halkla birlikte planlıyoruz. Öncelikle onlara soruyoruz. Mudanya'nın geleceğine Mudanyalılarla birlikte karar veriyoruz. Biz, Mudanyalılardan aldığımız güvenle bunu başardık.

Emekli Dayanışma Evi, Zeytin Dalı ve Uğur Böceği projelerimizle sosyal belediyeciliğin en güzel örneklerini veriyoruz. Önümüzdeki dönemde de sosyal projelerimizin içeriğini zenginleştirerek geliştireceğiz. Ücretsiz üniversiteye hazırlık dersleri, matematik, fen, yabancı dil dersleri, esnaf ve personele yabancı turistler için yabancı dil eğitimi gibi hedeflerimiz var. Önümüzdeki dönem bu eğitimlere başlayacağız. Göreve geldiğim günden bu yana ne söylediysem yaptım, yapmayı sürdürüyorum. Mudanyalılar bana güvendi, ben de Mudanyalılara... Mudanya'da güzel şeyler olacak, Mudanyalılar gurur duyacak dedik. Cumhuriyet değerlerinin coşkuyla yaşandığı, Barışın ve Kardeşliğin Başkenti misyonumuzla birlikte Mudanya'da huzur, sevgi, saygı, mutluluk rüzgarı esiyor.



KEŞFETMEYE ONDAN BAŞLAYIN. YENİ BMW X3.



Sheer
Driving Pleasure

Sınıfta ilk defa kullanılan yarı otonom sürüş teknolojisi.
Harekete duyarlı komut sistemi. Genişletilmiş iç hacim.
Yenilenen xDrive teknolojisi. ConnectedDrive.
Hepsini ve çok daha fazlasını sunan Yeni BMW X3,
keşfetmeniz için Borusan Otomotiv Yetkili Satıcıları'nda.



Borusan Otomotiv
İnce zevkler, yüksek standartlar.

Perakendede Start-up Gibi Düşünen Büyüyor

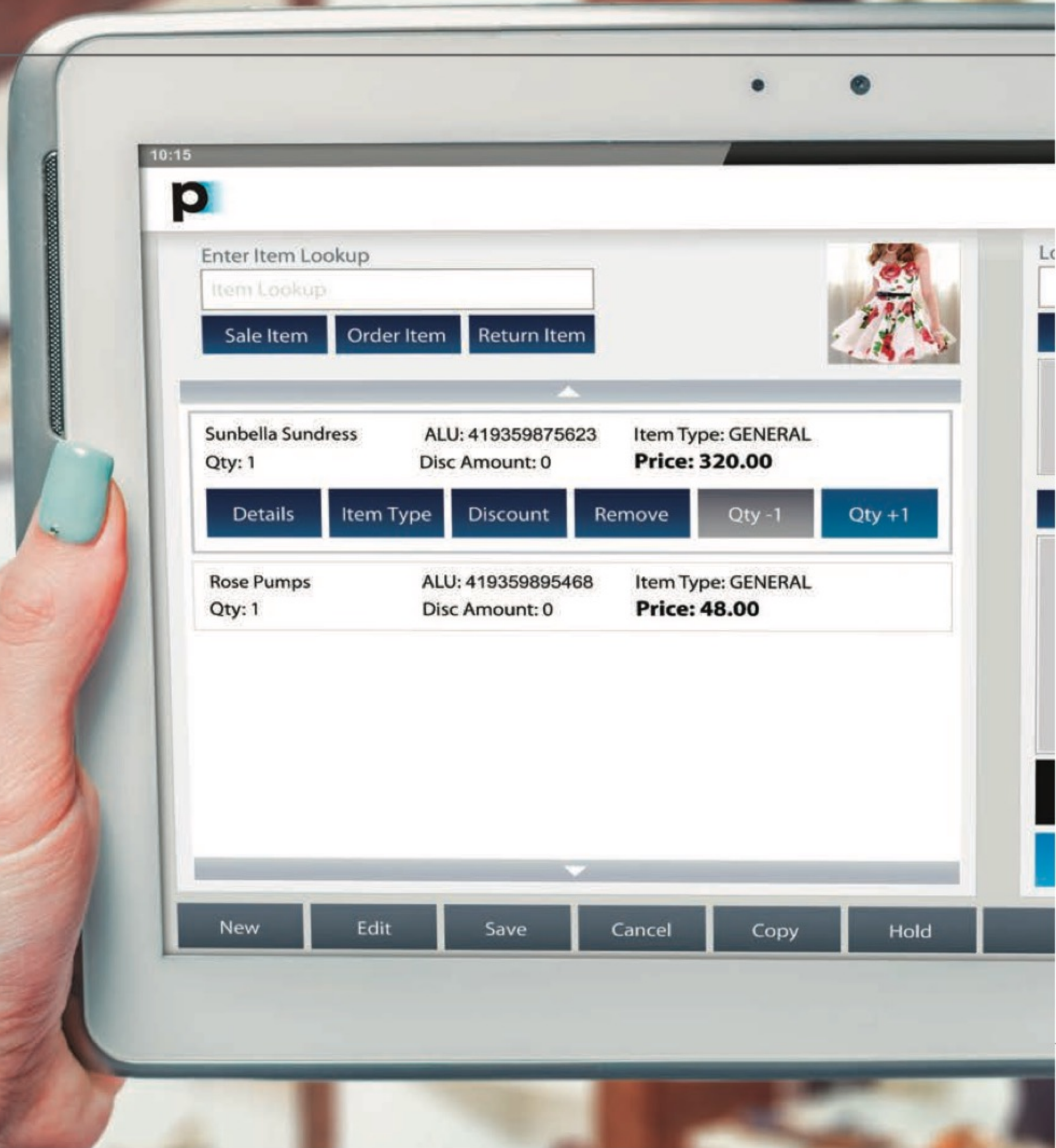
► Skyreporter / Ekonomi Servisi

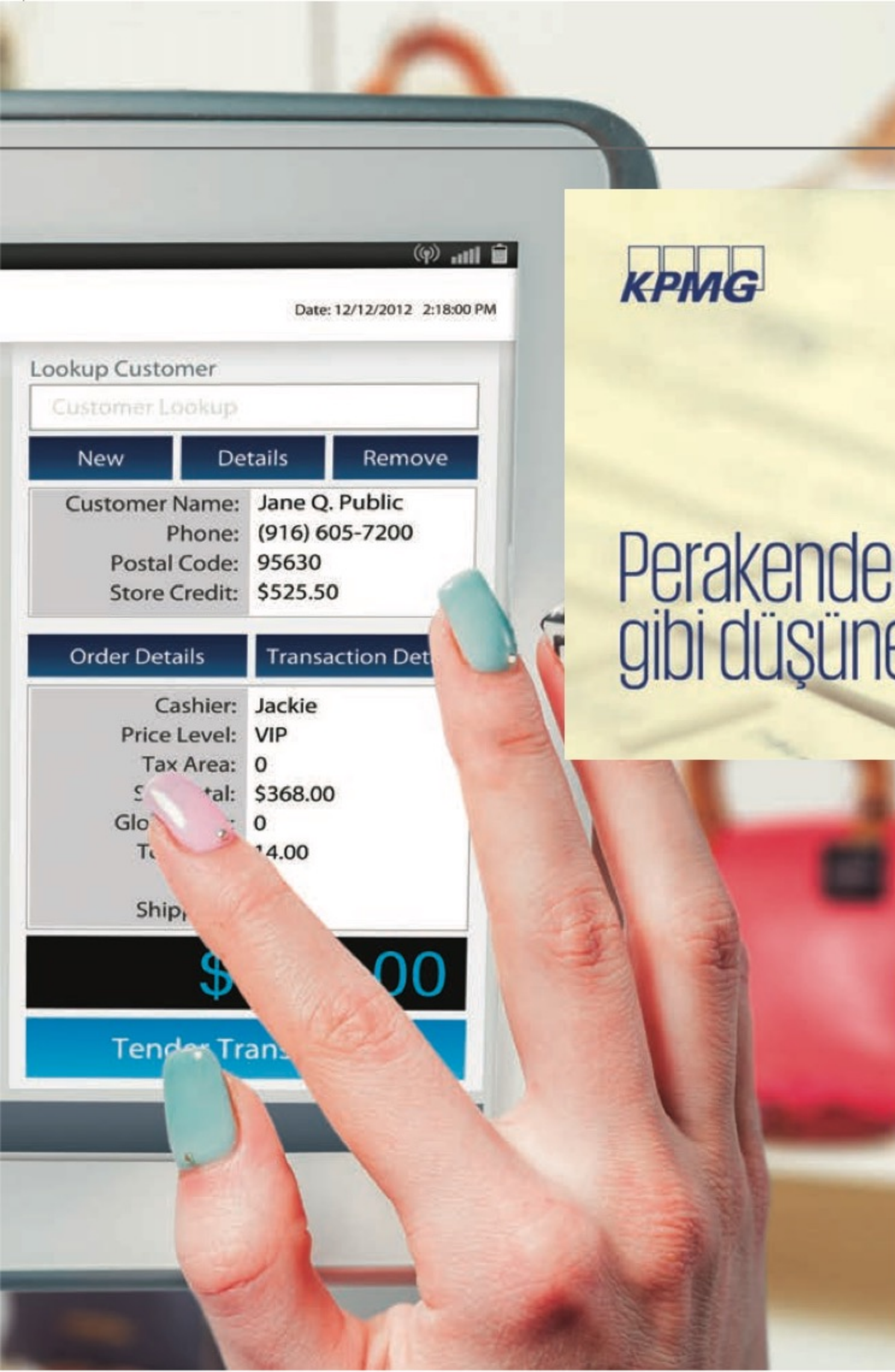
KPMG, Perakende Sektörel Bakış 2018 raporunu açıkladı. Rapora göre dünyada perakende satış hacmi 25 trilyon dolara dayandı. Müşteri talep ve davranışlarına göre yol alan sektör, çok kanallı satış uygulamalarıyla satış ve karlılığı artırmaya odaklandı. Online alışveriş ve mobil alışveriş, geleneksel

alışverişini tehdit ediyor. Elde ettiği "büyük veri"yi yönetmek perakende sektörü için hayati önemde. KPMG Türkiye Perakende Sektör Lideri Fikret Çetinkaya, "Müşterisini anlayan, tedarik zincirini doğru yöneten, teknolojinin fırsatlarını öngören kısacası start-up gibi düşünen perakendeciler büyümeye devam edecek" diyor.

KPMG'nin Perakende Sektörel Bakış 2018 raporu, sektör dinamiklerinin 2017'yi nasıl şekillendirdiğini ve 2018 perspektifini değerlendiriyor. KPMG Türkiye Perakende Sektör Lideri Fikret Çetinkaya, dünyada benzer özellikler gösteren perakende sektörünün kendine özgü yapısıyla diğer sektörlerden ayrıştığını söyledi. Çe-

tinkaya, "Sektörü yönlendiren en etkili iki güç olan müşteri talepleri ve müşteri davranışları, ortaya çıktıkları coğrafya ve demografiden bağımsızlaşarak kısa sürede küresel ölçekte bir davranış biçimine dönüşüyor. Dünya genelinde sektörün önündeki temel sorun, müşteri davranışlarının ve yolculuğunun değişmiş olması.





KPMG

Perakendede start-up gibi düşünen büyüyor

ru olacak." dedi.

Perakende sektörünün çok büyük boyutlarda tüketici verisine sahip olduğunu vurgulayan Çetinkaya, "Büyük veriyi yönetmek her sektörde çok önemli ancak perakende sektörü için kritik önemde. Çünkü sektörün atacağı her adım artık bu analizlerin doğruluğuna bağlı. Verilerle beslenen yapay zekanın etkin kullanımına dek uzanan dijitalleşme adımları, müşteri hizmetindeki başarı ve yaratılan müşteri memnuniyetinin büyüklüğü ciroları da doğrudan etkiliyor.

Bu nedenle veri analitiği sektörün öncelikli gündem maddelerinden biri haline geliyor. Müşterisini anlayan, tedarik zincirini doğru yöneten ve teknolojinin sunduğu fırsatları öngörebilen perakendeciler, kısaca start-up gibi düşünebilen perakendeciler büyümeyi sürdürecektir" diye konuştu.

Perakende Sektörel Bakış raporundan öne çıkan bazı başlıklar şöyle:

■ Dünya çapında e-ticaret dahil perakende satışlarının, 2017 yıl

Artık müşteriler birçok kanalı kullanarak her türlü bilgiye ve alışveriş olanağına ulaşabiliyorlar. Bu nedenle tek kanaldan faaliyet gösteren perakende firmaları ve geleneksel alışveriş tehdit altında. Online alışveriş, ardından yükselen mobil alışveriş ve sosyal alışveriş, geleneksel fiziksel mağazacılığın cirolarını büyük ölçüde etkiliyor. Çok kanallı perakende uy-

gulamalarıyla, fiziksel mağazayı sosyal medya hesapları, e-ticaret sitesi, mobil uygulamalar ile bir bütün haline getiren firmalar, daha büyük bir kitleye ulaşarak satışlarını ve karlılıklarını artırıyor. Bu anlamda e-ticareti bir maliyet azaltma yöntemi olarak değil, sürekli yatırım yapılarak geliştirilmesi gereken yeni bir kar merkezi olarak değerlendirmek daha doğ-



KPMG Türkiye
Perakende
Sektör Lideri
Fikret Çetinkaya



sonunda 23,445 milyar dolar olduğu hesaplanıyor. E-ticaret sektörü her yıl, geleneksel perakende sektöründen yaklaşık yüzde 1 oranında pay alıyor.

■ Perakende e-ticaret satışları 2017 sonunda dünya çapında yaklaşık 2,350 milyar doları buldu. Bu oran toplam perakende satışlarının yüzde 10,1'ini oluşturuyor. Küresel e-ticaretin toplam perakende satışları içerisindeki

payı 2011'de yüzde 3,6 ve 2016'da yüzde 8,7'yd.

■ Küresel e-ticaret satışlarının 2021 yılına kadar yıllık ortalama yüzde 16 artması ve 4,479 milyar dolara çıkması bekleniyor.

■ E-ticaretin en başarılı ülkesi Çin'de, 2012 yılında e-ticaretin toplam perakende içerisindeki payı yüzde 4 idi. Bu oran 4 yıl içinde yüzde 17 düzeyine geldi. 2020 yılına gelindiğinde ise Çin'in dünya

e-ticaret hacminin yüzde 60'ını oluşturması bekleniyor.

■ ABD'de ise ülkenin en önemli geleneksel perakendecileri e-ticaret alanında önemli yatırımlar yapıyor. ABD toplam e-ticaret satışlarının yüzde 79'unu yapan en büyük 25 firmanın 18'i, geleneksel perakendecilerden oluşuyor.

TÜRKİYE'DE SIKINTILARA RAĞMEN BÜYÜYOR

Türkiye perakende pazarının yaklaşık yüzde 67'sini geleneksel perakende, yüzde 33'ünü ise organize perakende oluşturuyor.

AVM yatırımlarındaki büyük artış, geleneksel perakendenin içinde bulunduğu rekabet çıkmazı, tüketici davranışlarındaki değişim ve alışveriş alışkanlıklarını kökünden sarsan teknolojik gelişmeler, agresif büyüyen indirim marketlerinin önemli buldukları lokasyonlarda satın alma veya devralma yöntemiyle hızlı büyümesi geleneksel perakende anlayışını sarsıyor.

Organize perakende sektörü son 10 yılda birçok yabancı yatırımcıyı kaybetmesine rağmen, yerel yatırımcıların mağaza sayısı bazında sergilediği agresif büyümenin önemli katkısıyla, gelişimini sürdürdü. Ancak büyüme oranları, perakende sektörünün sıkıntılı bir dönemden geçtiği gerçeğini değiştirmiyor. Diğer yandan tüm bu gelişmelerin toplam perakende yatırımlarını durdurmadığını görüyoruz. Hatta bu tablodan yararlanan yüksek indirim mağazacılığı, son 5 yılda büyük bir hızla büyüdü. Yüksek indirim mağazacılığı yapısında faaliyet gösteren marketler, A ve B sosyoekonomik gruplarından da müşteri çekmeyi sürdürerek büyük bir ivme yakaladı. Mevcut mağaza sayıları incelendiğinde Türkiye perakende sektörünün en önemli 2 yüksek indirim perakende zinciri toplamda 13 binin üzerinde mağazayla tüketiciye ulaşıyor.

Yarattığı toplam istihdam baki-





mından tüm sektörler içerisinde ikinci sırayı alan perakende sektöründe 2016 yılı istihdamı 1 milyon 810 bin, 2017 yılı Eylül sonu itibarı ile ise 1 milyon 925 bin kişi oldu.

PAZAR AVM'YE DOYDU

Türkiye'de 1995 yılında 12 olan AVM sayısı, 2016 yılında 387'ye yükseldi. 2017 Eylül ayında 415 olan AVM sayısının, 2018'de 463'e, 2019'da 465'e yükselmesi bekleniyor. Bu gelişme, 1990'lı ve 2000'li yıllarda yaşanan hızlı büyüme ivmesinin, 2020'ye doğru yerini daha stabil bir çizgiye bırakacağını ortaya koyuyor.

Ancak arzdaki hızlı artış doluluk oranlarına yansımada ve 2017'de yeni açılan AVM'lerde doluluk oranları ancak yüzde 50 düzeyinde kaldı. Yüksek kira bedelleri genel olarak AVM doluluğunun önündeki en önemli etken.

Son 3 yıllık analizlere göre 2017 ve 2018 yıllarında adet bazında yıllık ortalama yüzde 15 olan



büyüme oranı, 2019'da sadece yüzde 1 düzeyinde olacak.

Türkiye genelinde AVM yatırımlarının yerli ve yabancı sermaye dağılımını incelediğimizde, yerli yatırımcılar alan bazında yaklaşık yüzde 73 payla ön sırada yer alıyor. Toplam 11,8 milyon m2 kiralanabilir alanın yaklaşık 8,6 milyon m2'sinde yerli yatırımcı bulunuyor. Yabancı sermayenin içinde bulunduğu kiralanabilir alan, toplam alanın yüzde 23'ünü kapsıyor. Geriye kalan yüzde 4'lük kısım ise yerli-yabancı yatırımcı ortak yapımlı projelerden oluşuyor.

ONLINE PERAKENDECI AÇIK ARA ÖNDE

Önümüzdeki yıllarda planlanan AVM projelerinde de yerli yatırımcıların baskın rolü sürüyor.

KPMG

Perakende Sektörünün 'Büyük Veri' Sınavı

Teknolojinin en çok etkilediği sektörlerden biri olan perakendeye artık 'veri' hükmediyor.

KPMG'nin Harvard Business Review ile gerçekleştirdiği analize göre, 2020 yılında 44 trilyon gigabyte büyüklüğüne ulaşması tahmin edilen kişisel veriye sahip olacak şirketler arasında bu veriyi doğru kullananlar, kritik eşiği aşacak.

KPMG Türkiye Tüketici Ürünleri ve Perakende Sektör Lideri Fikret Çetinkaya, çalışmanın sonuçlarını değerlendirdi. Çetinkaya, her kesime seslenen perakende sektörünün teknoloji-den doğrudan etkilendiğini söyledi. Çetinkaya, "Sanayi çağı, 150 yıldır ekonominin işleyen çarkı oldu. Ancak şimdi yeni bir dönem başlıyor: Bilgi çağı. Ekonomiler artık veri üzerine kuruluyor. Bu çağda en kritik yetenek 'veri okuryazarlığı' olacak. Her iki yılda bir şirketlerin sahip olduğu verilerin toplamı ikiye katlanıyor. 2020 yılında perakende sektöründe 44 trilyon gigabyte büyüklüğüne ulaşacak veriyi doğru toplayan, iyi okuyan, analitik bir bakış açısıyla yorumlayan ve buna uygun aksiyonlar alan şirketler bir adım öne çıkacak" dedi.

Analizde, dünyada başarılı örnekleri olmakla birlikte pek çok şirketin verinin analizi ve iş hedefleri doğrultusunda kullanımı ile ilgili henüz istenilen seviyede olmadığı belirtilerek atılması gereken adımlar 10 başlık altında inceleniyor:

■ **Hedef belirlemek:** Yeni müşteriler çekmek, müşterilerini elinde tutmak, sosyal medya üzerinden müşterilerle etkileşimi artırmak gibi hedefleri olan şirketler, toplamı gereken veri türlerini belirleyip hedeflerini netleştirmek zorunda.

■ **Veri haritası çıkarmak:** Günümüzde tüm müşteri verilerinin tek bir yerde ya da tek bir kanalda yer alması çok ender bir durum. Bu nedenle müşteriyi en iyi şekilde analiz edebilmek için ilişkinin adım adım planlanması gerekiyor. En önemli verilerin belirlenmesinde bu süreç kilit rol oynuyor.

■ **Süreç, kurulacak sistemle eşzamanlı işlemeli:** Veri kaynakları belirlenip veri haritası oluşturulduktan sonra sosyal medya ve Nesnelerin İnterneti gibi yeni teknolojiler aracılığıyla

elde edilen bilgiler bir platformda toplanmalı. Bu sistemle birlikte analiz edilen sonuçlar, şirketlere sağlıklı bir 'pusula' gibi yol gösterebilir.

■ **Doğru işgücüne yatırım yapılmalı:** En iyi teknolojiler ve en gelişmiş analitik araçlar, onları nasıl kullanacağını bilemeyenler için anlam taşımaz. Şirketler veri okuryazarlığı alanında çalışanlar yetiştirmeli, eğer daha acil çözüme ihtiyaç duyuyorsa gerekli becerilere sahip yeni çalışanlarla ekibini güçlendirmeli.

■ **Analitik bir bakış açısı şart:** Şirketin her basamağında analitik bir bakış açısıyla hareket edilmeli. Verileri organizasyonun her noktasında kullanmak, başarıya da beraberinde getirecektir.

■ **Hedefler kurum kültürü haline gelmeli:** Müşteri odaklılığı hedefleyen şirketler bunu kurum kültürü haline getirmeli. Bunun için de müşteri deneyimi konusunda tecrübeli yöneticilere ihtiyaç var. Müşteri deneyimi konusunda tecrübeli yöneticiler, kurumun yatırımlarını da yönlendireceği için şirkete olumlu katkı sağlayacaktır.

■ **Daha iyi hizmet için tüm bilgileri kullanın:** Ürünleri ve hizmetleri geliştirirken tüm bilgilerden faydalanmak gerekiyor. Bu bilgileri zenginleştirmek adına da web, mobil ve sosyal medya teknolojilerine eğilinmesi gerekiyor. Şirketler sundukları ürünleri ve hizmetleri özelleştirmek adına müşterilerin hakkındaki görüşlerinden faydalanabilir.

■ **Süreçler ve araçlar farklı olsa da hedef aynı:** Farklı iş süreçlerine sahip olan şirketler farklı iş süreçlerinden geçiyor olabilir. Ancak hedef hep aynı: Veriyi iyi kullanarak müşteriyi daha iyi anlamak ve memnuniyet sağlamak. Şirketler hedefleri doğrultusunda çok basit bir analitik raporlama da, karmaşık bilişsel teknolojiler de kullanabilir. Tek bir çözümün olmadığı bu yolculukta şirketlerin kendi müşterilerinin memnuniyeti için en doğru rotayı çizmesi gerekiyor.

■ **Sonuçlar ölçümlenmeli:** Veri analitiği kullanan şirketler ileride dönük olarak müşterisini daha iyi anlayıp anlamadığını çözmek isteyecektir. Müşterilerin sayısı arttı mı, müşteri başına gelir artıyor mu, müşteri sadakati geliyor mu, sosyal medyada şirket daha olumlu etkileşim alıyor mu ve tabii ki tüm bu faktörler gelirleri ne yönde etkiliyor gibi sorular yanıtlanmalı.



Perakende sektörünü değiştiren en önemli unsur internet üzerinden alışverişin yükselmesi. Türkiye'deki organize perakende cirosunun yüzde 97'sini ve sektör istihdamının yüzde 99'unu gerçekleştiren perakende oyuncuları, toplam e-ticaret cirosunun sadece yüzde 30'unu oluşturuyor. Sadece online perakendecilerin e-ticaret sektöründeki payı ise yüzde 70. Temelinde birer teknoloji şirketi olan sadece online perakendeciler, geleneksel perakende oyuncularını e-ticaret oyununda oldukça geride bırakmış görünüyor. Bu oranlar perakende sektörü

oyuncularının e-ticaret yatırımlarını bir an önce gündeme getirmeleri ve tamamlamaları, hatta sosyal ticaret alanında yatırım yapmaları gerektiğini söylüyor.

PERAKENDE SEKTÖRÜNÜN 2018 YILINDA CİRO ARTIŞINI SÜRDÜRMESİ BEKLENİYOR

Yerel marketlerin el değiştirmeye hızının 2018'de artacağı öngörülüyor. Büyük yerel marketler daha küçük ölçekli yerel oyuncuları satın alırken, ulusal zincirler de özellikle ekonomik zorluk yaşayan yerel zincirleri değerlendiriyor.

KPMG

Hakkında

Denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan ve sektöründeki en büyük dört uluslararası şirketten biri olan KPMG, geçmiş 1867 yılına dayanan, üye firmalar ağı sistemiyle 154 ülkede, 200 bine yakın çalışanıyla finansal hizmetler, tüketici ürünleri ve endüstriyel sektörlerden, gıda, perakende, enerji, telekomünikasyon, kimya gibi pek çok sek-

KPMG

töre danışmanlık hizmeti veriyor. KPMG Türkiye ise İstanbul merkez ofisinin yanı sıra Ankara ve İzmir ofisleriyle, 1982 yılından beri 1.200'den fazla çalışanıyla her sektörden 4.000'in üzerinde firmaya sektörler özelinde hizmet verirken, rekabette ihtiyaç duydukları endüstriyel trendler hakkında değer yaratan çözümler sunuyor.



EDDIE
REDMAYNE'S
CHOICE

SEAMASTER AQUA TERRA
MASTER CHRONOMETER

Ω
OMEGA

OMEGA Boutique: Abdi İpekçi Cad. No: 65/A Maçka İstanbul Tel: 0212 230 06 71

Bereket Döner CEO'su Muhammet Nezif Emek:

Hedefimiz Global Bir Marka Olmak

2014 senesinde yurt dışına açıldıklarını ve ilk ihracatı yaptıklarını anımsatan Emek, günümüzde Gana, Bahreyn, Katar, Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri, Ürdün, Kosova, Irak, Afganistan, Ekvator Ginesi, Umman, Suudi Arabistan ve Tunus'a ihracat yapar duruma geldiklerini ifade etti. Firmanın hedefleri ise ilerleyen süreçte 20 ülkeye ihracat gerçekleştirmek.

► Skyreporter / Röportaj

Başarılı tanıtım hamlesiyle adeta yeniden doğan 30 senelik marka, satışlarını yüzde 50 artırırken, ürün ne kadar iyi olursa olsun reklamın önemini ve gücünü de ispatlamış oldu. Bereket Döner CEO'su Muhammet Nezif Emek, "Kalitesinden ve lezzetinden asla taviz vermediğimiz dönerimizi tüketiciye daha iyi anlatmak için 2017 yılı içerisinde toplamda 6.4 milyon TL gibi ciddi bir bütçe harcadık. Hedefimiz; Bereket Döner'i dünya çapında tanınan bir marka haline getirmektir" derken şirketin global

marka danışmanlığını yürüten Buket Yılmaz, "Bereket Döner, köklü geçmişe sahip, sürekli üretim ve kaliteye odaklanmış bir marka. Büyüme sürecinde tüketici ile direk olarak hiç iletişime geçmemiş olmasına rağmen bilinen ve güven duyulan bir marka olabilmeyi başarmış. Sektördeki lider duruşumuzu güçlendirmek, ürünlerimizin kalite ve lezzetini anlatmak ve markamız ile tüketici arasında sürdürülebilir bir iletişim sağlamak adına mart ayında başlattığımız imaj ve tanıtım faaliyetlerinden tam not aldık" dedi.

BEREKET DÖNER

**Muhammet Bey,
Bereket Döner'in büyüme stratejileri ve gelecek vizyonu hakkında bilgi verir misiniz?**

■ Bereket Döner olarak beş yıllık iş planımız dahilinde agresif büyümeyi ön görüyoruz. Buna göre, 2015-2017-2019 bu agresifliği sürdürdüğümüz ve sürdüreceğimiz yıllardır. Buna karşın 2016-2018 yıllarını ise büyüme yıllarındaki aksiyonları değerlendirdiğimiz ve bunları sisteme koyduğumuz

daha çok altyapıya ağırlık verilecek dönemler olarak belirledik. Bu çerçevede Bereket Döner'i arzu ettiğimiz noktaya getirmeyi hedefliyoruz. 2015 yılında Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşları araştırmasında ISO ikinci 500 listesine girerek bir ilki başardık. 2019 yılı ile birlikte yeni dönem hedefimiz ise birinci 500'e yükselerek Türkiye'nin en büyük sanayi devleri arasında yerimizi almaktır. Bu güne kadar çizdiğimiz yolda bu yönde emin adımlarla ilerliyoruz.

2017'de hedeflerinize ne ölçüde ulaştınız?

■ 2017'ye agresif bir büyüme bütçesi ile başladık ve yüzde 50'ye yakın büyüme, yüzde yüzlük başarılı bir bütçe performansı ile seneyi kapatıyoruz. Bu sene sonunda 40'tan fazla restoran açmış ve dört yeni ülkeyle birlikte toplam 13 ülkeye Bereket Döneri sokmuş olduk. Burada ağırlıklı olarak Or-



**“Bereket Döner’in kalitesi
yalnız Türkiye’de değil,
dünyada tescillenmiş durumda.
Bereket Döner olarak ‘Türk
Döneri’nin dünyadaki sözcüsü
ve savunucusu’ misyonu ile
dünyaya açıldık.”**

Muhammet Nezif Emek
Bereket Döner CEO'su





tadoğu, Afrika ve Körfez ülkelerine ürünlerimizin ihracatını yapıyoruz. Zira Avrupa ülkeleri ve İran'da büyük pazarlar olmasına rağmen mevcut yasalar ve mevzuat gereği bu ülkelere giremiyoruz, mal satamıyoruz. Rusya ile de fiyatlarımız tutmuyor. Et, özellikle Ülkemizde bilindiği gibi en pahalı gıda ürünlerinin başında geliyor. Bereket Döner olarak bu kadar pahalı bir hammadde olan etin en değerli kısımlarını kullanarak tamamen geleneksel usullerle üretim yapıyor olmamız, bizi uluslararası rekabetin dışına itiyor.

Suudi Arabistan'da önemli projeler yaptık yapmaya devam ediyoruz. Bu ülkede ürünlerimize inanılmaz bir talep var ama şu anda bazı bürokratik sorunlar nedeniyle oraya mal

sevkiyatı yapamıyoruz. Suudi Arabistan'a ihracatta onay belgesi için tüm denetim başvurularımızı yaptık ancak dört yıldır bekliyoruz ve maalesef ilerleme kat edemiyoruz.

Bereket Döner'in kalitesi yalnız Türkiye'de değil, dünyada tescillenmiş durumda. Bereket Döner olarak "Türk Döneri'nin dünyadaki sözcüsü ve savunucusu" misyonu ile dünyaya açıldık ancak bu yolda istediğimiz her ülkeye girememek bizi biraz yoruyor, zira ülkeler bazı korumacı politikalar uyguluyorlar. Bereket Döner olarak, dünyada girebildiğimiz, mevzuatların izin verdiği her ülkeye Bereket Dö-

ner'in lezzetini sunmaya devam ederken, giremediğimiz ülkelerde de nasıl var olup yaygınlaşabileceğimizi de gündemimizde tutarak, yeni proje ve imkanlar geliştirmeye gayret ediyoruz. Devletimizin bize sunacağı imkanlar dahilinde işleme ve

Geçici Kabul modelleri yurt dışında büyümemizi hızlandıracaktır.

Bereket Döner'in kalitesi ve lezzeti derken neyi kastediyorsunuz?

■ Bizim dönerimizin farkı gelenekselliğinde yatıyor, tamamen geleneksel Türk dönerini doğal olarak endüstriyel ortamda kontrollü şartlarda üretiyoruz. Bunun yaygınlaşması içinde mücadelemize devam ediyoruz. Son dönemlerin popüler konusu olan ve medyada da geniş yer bulan fosfat konusuna da değinmek gerekirse, fosfat geleneksel Türk dönerciliğinin gündemi değil. Ancak şunu da belirtmekte fayda var fosfat meyve sebze işleme teknolojilerinden, alkollü alkolsüz içeceklerde oradan da et ve et ürünlerine kadar geniş bir yelpazede kullanılan uluslararası otoriterler tarafından da güvenli gıda katkı maddeleri listesinde yer alan bir katkı maddesidir. Sağlık açısından ispatlanmış bir zararı bulunmamaktadır. Zaten gıda Türk Kodeksinde dönerde kullanımı ile ilgili herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır.

Bizler, Bereket Döner olarak eti tamamen doğal olarak işliyor, zaten lezzetli olan eti en doğal haliyle tüketiciyle buluşturuyoruz. Dönerin temel terbiye girdisi olan yoğurt yine Niksar'daki fabrikamızda üretilen doğal yoğurttur. Toparlamak gerekirse geleneksel şartlarda ürettiğimiz

dönerimiz gerek hijyen olarak gerekse içerik olarak tümüyle Bereket Döner imzası taşımaktadır.

Bereket Döner restoranlarınız ve market ürünleriniz dışında farklı yerlere de satışı var mı?

■ Bereket Döner olarak bizim bir hedefimiz var döner tüketilen ve servis edilen her lokasyona helal, doğal ve sağlıklı ürünümüzü ulaştırmak. Bu kapsamda yaygın satış ve lojistik ağıımız ile ülkemizin neredeyse tüm bölgelerinde bulunan birçok Kamu Kurum ve kuruluşu, askeri kurumlar, oteller, catering şirketleri, şirket yemekhaneleri, markalı markasız birçok restoranta Bereket Döner ürünleri ulaştırarak halkımızın beğenisine sunuyoruz. Ayrıca büyük piknik organizasyonları ve mitinglerde, yerinde kesim ve servis hizmeti verebiliyoruz. Bir çok büyük organizasyonda bizim dönerlerimiz kullanılır. Bizim için büyük gurur vesilesi olan 15 yılı aşkın aralıksız çalıştığımız bir çok müşterimiz bulunmaktadır. Ayrıca yüksek üretim kapasitemiz ile toplu döner alım ihalelerindeki tek seferde yüksek tonajlı (50 ton gibi) siparişleri yerine getirebilmek bize büyük güç katıyor. Biz bu alanda açık ara öndeyiz. Fiyat ve lezzet tercihlerine uygun 14 çeşit ürünümüz bulunmakta. Bu nedenle markamız lisanslı restoranlarımız dışında bir çok servis noktasında karşınıza çıkabilmektedir. Haliha-zırda ürünlerimizi 5000'den fazla noktaya ulaştırmaktayız.

Bereket Döner ağırlıklı olarak yaprak döner üretiyor, peki tüketici kıyma dönerle yaprak döner arasındaki farkı ayırt edebilir mi?

■ Öncelikle şunu ifade etmemiz gerekiyor; geleneksel ilkelere bağlı üretilen hem yaprak hem de kıyma içerikli dönerler bizim zenginliğimizdir. Bölgesel olarak kesim şekline dolayı da kıyma dönerlere yaprak döner denilebilmektedir. Ancak gerçek yaprak döner tamamen parça et ve kuyruk yağından üretilen dönerdir. Bu dönerler kesim şekline göre ince ince talaş şeklinde kesimden sonrada dağılıbilir. Bu da tüketicinin bazen yanıltılmasına sebebiyet verebilmektedir. Yaprak dönerler tüketici tarafından da en çok tercih edilen dönerlerin başında gelmektedir. Ürün ocakta duruşu ve yapısı tabaktaki şekli bizlere dönerin içeriği hakkında

bilgi verebilir. Ancak bu konuda biraz bilgi sahibi olmak gerekir.

Et fiyatlarının ve teminin bu kadar sıkıntılı olduğu ülkemizde bu sorunu aşmak için neler yapıyorsunuz?

■ Ülkemizde dönem dönem et tedarik etmede sıkıntılar olsa da şu an ete ulaşma anlamında sorun bulunmuyor. Temel sorunumuz et fiyatlarının çok yüksek olması. Bu durum bizim gibi bir çok üretici için problem teşkil etmekte. Ayrıca da kaçak et tüccarları için de cazibe oluşturmaktadır. Bizim gibi üreticiler bu ve benzeri nedenlerle çok sert ve haksız rekabete maruz kalmaktayız. Biz Bereket Döner olarak burada tamamen kendi imkanlarımız ile kurduğumuz çiftliğimizde piyasadan çektiğimiz canlı hayvan varlığını desteklemek için bir yatırım gerçekleştirdik. Özellikle Amerika da



Sosyal Sorumluluk Projesi

Bereket Döner'den Askıda Döner Hareketi

Bereket Döner'in tüm Türkiye'deki restoran ve şubelerinde uygulamaya koyduğu 'Askıda Döner' kampanyası çığ gibi büyüdü. En çok gençlerin destek verdiği 'Askıda Döner' hareketi kısa sürede yaygınlaştı. Bereket Döner CEO'su Muhammet Nezif Emek, "Türkiye'nin Dönercisi olmanın verdiği sorumluluğu eski bir geleneği yeniden hareketlendirerek süsledik. Binlerce ihtiyaç sahibi ile paylaştığımız kampanya şubelerimize de bereket getirdi." dedi.

GELENEKLERİMİZ İLHAM VERDİ BİZ DAHA DA GELİŞTİRDİK

Askıda Bereket kampanyası için fırınlarda ve küçük simit tezgahlarında uygulanan yardımlaşma hareketinden ilham aldıklarını söyleyen Muhammet Nezif Emek, "Yardımlaşma, ihtiyacı gözetme milletimizin genlerinde var. Esnafımızın vatandaşlarımızın desteğiyle yürüttüğü 'askıda ekmek, askıda simit, askıda çay' gibi dayanışma hareketine Bereket Döner ailesi de Askıda Döner ile tüm şubelerinde samimi yetle yer aldı. 110'u aşan restoranda

askıya konulan ilk menüyü de şubelerimize biz yolluyoruz. Ve bu hareket Bereket Ailesine 'bereket' getirdi. Lezzetimizi ve yaptığımız ticareti Askıda Bereket kampanyası ile daha da anlamlı hale getirdik" dedi.

ASKIDA BEREKET NEDİR?

Bereket Döner'in Türkiye'de 110'u aşkın şubesinde uygulamaya koyduğu yardım hareketinin adıdır. Tüm şubelerde bir sandviç et ya da tavuk döner, patates kızartması ve içeceğin yer aldığı menü, ihtiyaç sahiplerine destek olmak isteyenler tarafından alınarak askıya asılır. Askıda Bereket'in ihtiyaç sahibini rencide etmeyecek şekilde tasarladığı sistemde 'Bir elin verdiği diğer el' adeta görmüyor. İhtiyaç sahibi askıya asılan numaralardan alarak kasada menüsünü ödemiş, menüsünü hiçbir sorgulama ve kontrol olmaksızın teslim alabiliyor. Askıda Döner Hareketi'ne katılan vatandaşlara, Bereket Döner bu menü için maliyetine fiyat uygulaması yaparak katkıda bulunuyor ve kampanyanın daha da canlı ve yaygın halde sürmesini sağlıyor.

Tektaş bölgesinde yer alan bir çok büyük çiftliği yapmış olduğumuz araştırma ziyaretleri sonucunda gözlemleyerek tamamen açık besi modeli ile 5000 başlık besi çiftliğimizi hayata geçirdik. İlk etapta 500 baş hayvanla başladığımız besiciliğin ilk kesimlerini önümüzdeki haftalarda yapmış olacağız. Önümüzdeki yıl için de 5000 baş ile tam kapasiteye ulaşarak yolumuza devam etmeyi hedefliyoruz. Bu yatırım ile hem döner için en ideal besiyi sağlayarak en yüksek et kalitesine ulaşmayı hem de piyasadan eksilttiğimiz canlı hayvan varlığını tamamlayarak hayvancılığa katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Yüksek kalitede dönerlik et üretimi ile pahalı olan

hammaddemizin, üretici olmanın sağlayacağı maliyet avantajını değerlendirebiliyor olacağız. Böylelikle rekabette avantaj sağlamayı hedefliyoruz. Bu çiftlik Bereket Döner'in et ihtiyacının bir bölümünü karşılayacağı için ayrıca bölgelerden et alımlarımız da devam edecektir. Bereket Döner olarak yılda 20.000 başa yakın besilik hayvan kullanımımız söz konusudur. Maalesef ülkemizde et fiyatlarının çok yüksek olması nedeni ile yurt dışı pazarlarda fiyat rekabetinin dışında kalıyoruz. Ayrıca ülkelerin kendi iç pazarlarını korumak amacıyla et ve et ürünleri ithalatına getirmiş olduğu kısıtlamalar bizleri yurt dışında yatırım arayışlarına yönlendirmekte.





Ülkemizde yatırım imkanlarını değerlendirmeye devam ederken yerinde üretim amacıyla eti daha kolay ve ucuz bulabileceğimiz ülkelere açılmaya devam ederken, oralara yatırımlara da hız kazandırdık. Suudi Arabistan, Tunus bunun örnekleridir. Avrupa Birliği ülkelerine açılabilmek için Bulgaristan gibi ülkelerde üretim tesisi kurmayı planlıyoruz. Bunun için ilk girişimlerimizi gerçekleştirdik. Eğer sonuç alabilirsek, bütün Avrupa'ya yayılma imkanı bizde olacak diyebiliriz.

Biz kendimizi Türk dönerinin dünyadaki sözcüsü ve savunucusu olarak görüyoruz ve bu misyonu marka olarak üstlendik. Temel amacımız Türk dönerinin en iyi şekilde tanınması ve uygulanmasıdır. Ülkeler dönerlerin adını değiştirerek sunuyorlar. Aslında döner Türkiye'nin milli yiyeceğidir. Bütün arzumuz ve çabamız dünyada Turkish döner kavramını yerleştirmektir. Diğer taraftan Global marka danışmanımız Buket Yılmaz ve ekibi bizi bir dünya markası yapmak için oldukça başarılı çalışmalar yapıyorlar ve bu anlamda da ciddi bir ivme kazandığımızı söyleyebilirim.

Buket Hanım Bereket Döner'in son dönemdeki çıkışının ardındaki isimlerden biri olarak tanıtım stratejinizi nasıl belirlediniz?

■ Bereket Döner 30 yıllık geçmişinde sürekli üretim ve kaliteye odaklanmış ancak bu süreçte tüketicisi ile direk iletişim kurmamış, yaptığı işin kalitesi ile bilinirliğini artırmış, güven duyulan bir marka olabilmeyi başaran ve Türkiye'ye



mal olmuş bir marka. 2016 yılının ikinci yarısından itibaren iletişim çalışmalarının stratejik alt yapılarını kurgulamaya ve ilk iletişim çalışmalarına başladık. Sektördeki lider durumumuzu güçlendirmek, ürünlerimizin kalite ve lezzetini anlatmak ve markamız ile tüketici arasında sürdürülebilir bir iletişim sağlamak adına hızla tanıtım ve imaj kampanyalarımızı planlayarak hayata geçirmek üzere kolları sıvadık.

Bu sürecin başlangıcında marka ile ilgili bir algı araştırması yaptık.

BEREKET DÖNER

Evet, biz sektörde açık ara önde olduğumuzu biliyorduk ama bunun halk nezdinde nasıl görüldüğünü bilmek istedik. 13 ilde yapılan bu anket çalışmasında çok çarpıcı ve sevindirici sonuçlara ulaştık. Anket katılımcılarının verdiği cevaplardan markaya duyulan güven endeksinde yüksek bir skor ortaya çıktı. Markayı daha ileri taşıma hedefinde güven ve köklü geçmiş eksenini üzerinden hareket ederek bir tanıtım yolu izledik. Buna göre, Bereket Döner'in, geleneksel sevilen, bilinen, güvenilen lezzetini vurgularken annelerin de gücü ile bir kampanyaya başladık. Anneler Meclisi Derneği annelerinin de bu yönde %100 onayını aldık ve annelerin gücünü de arkamıza aldık.

Onlara üretim aşamasından nihai tüketiciye ulaşana kadar süreci izlemelerini ve dönerimizi yerinde tatmalarını sağlayarak "Anneler %100 emin olmadan asla önermez" mottosuyla yola çıktık. Burada temel amaç; ürünümüzün kaliteli, güvenilir ve helal, yüzde yüz koruyucu katkısız etten üretilen bir ürün olarak gerçek Türk döneri lezzeti olduğuna dikkat çekmekti. Genel olarak yıl boyu mevcut müşteri profilimizin gelişimi ve artışını gözlemlediğimizde de iletişim dilimizin başarılı sonuçlarla bize dönüş sağladığını söyleyebiliriz. 2018'de yine ürünümüzün doğallığını ve lezzetini anlattığımız imaj-ürün etkileşim reklam ve pazarlama faaliyetleri ile yolumuza devam edeceğiz.



Buket Yılmaz
Şirketin Global Marka Danışmanı

TÜRKİYE'NİN DÖNERCİSİ

Bereket Döner, Kars'tan Edirne'ye kadar; bütün müşterilerine aynı lezzeti, aynı hizmeti ve aynı tazeliği sunarak, Türkiye'nin ortak dilini “gerçek lezzet” olarak değiştiriyor! Sizin de gerçeklerle buluşmanızın vakti geldi!

Gerçek etten gerçek döner...
Bereket Döner!



BEREKETDÖNER

   / bereketdoner
 530 314 8488 | bereketdoner.com.tr

SECURITY



CFO'lar İçin En Büyük Endişe Kaynağı Veri Güvenliği

› Skyreporter / Ekonomi Servisi

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin 'Finans 4.0: Yüksek Risk Ortamında Kurumsal Raporlamanın Dönüşümü' adlı araştırmasına göre; şirketlerin finans liderleri CFO'lar için kurumsal raporlamada en büyük endişe kaynağını veri güvenliği ve gizliliğinin sağlanması oluşturuyor.

Dünyanın lider denetim ve danışmanlık şirketlerinden EY, Charis araştırma şirketi işbirliğiyle gerçekleştirdiği 'Finans 4.0: Yüksek Risk Ortamında Kurumsal Ra-

porlamanın Dönüşümü' adlı araştırmanın sonuçlarını açıkladı. Yıllık geliri 500 milyon doların üzerindeki büyük ölçekli şirketlerde kurumsal raporlama süreçlerini mercek altına alan araştırma, 25 ülkeden binin üzerinde CFO'nun görüşleri alınarak oluşturuldu.

Araştırma sonuçlarına göre; günümüzün kurumsal raporlama ortamında CFO'lar en çok veri güvenliği ve gizliliğinin sağlanmasında zorlanıyor. Araştırmaya katılan CFO'ların yarısından fazlası (%56) kurumsal raporlama sürecinde

karşı karşıya kaldıkları en büyük güçlüğün veri güvenliği ve gizliliği olduğunu ifade ediyor. Araştırmanın ülke bazında öne çıkan sonuçlarına bakıldığında; Hindistan'daki CFO'ların %68'i, Çin'deki CFO'ların %65'i ve ABD'deki CFO'ların ise %63'ünün veri güvenliği ve gizliliği konusunda endişe taşıdığı görülüyor. Bununla birlikte CFO'ların %64'ü veri sahipliği ve yönetimi ile ilgili olarak süregelen belirsizliğin raporlama verimliliği üzerinde kayda değer bir etkisi olduğunu belirtiyor.

VERİ AKIŞININ YÖNETİMİ VE TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜMDE DÜZENLEMELERİN ETKİSİ BÜYÜK

Araştırmaya katılan CFO'ların %84'ü farklı ülkelerdeki gizlilik yasalarına bağlı olarak veri akışını aktif olarak yönetmenin güç olduğunu dile getiriyor. CFO'ların yine büyük bir çoğunluğu (%84) verilerin korunması, gizliliği ve düzenlemelere uygunluk konularında veri merkezleri ve bulut bilişiminde farklı güvenlik standartlarını

Finans Liderleri, Finans 4.0 Konusunda Önemli Zorluklarla Karşı Karşıya

Finans 4.0, Finans Liderleri İçin En Önemli Önceliğe Sahip



1 Numara Önceliği

"Finans yönetimini profesyonelleştirmek için BT ve finansal veri analizi araçlarını geliştirme", günümüzün en iyi kurumsal raporlama önceliğidir

%87

Önümüzdeki iki yıl içinde kurumsal raporlama teknolojilerine yaptıkları yatırımları artırmayı planlıyor

Veri Sorunları



finansal liderlerin "veri güvenliğini ve gizliliğini yönetmek" bugünkü kurumsal raporlama ortamının ana veri zorluğudur



Farklı ülkelerin gizlilik yasaları için bir veri yönetim modelini uygulamak "Çok zor"

Teknoloji Sorunları



Finansman liderleri "BT sistemleri arasındaki entegrasyon eksikliği" mevcut raporlama ortamının ana sistem meydan okuması olduğunu söylüyor

Numaralı
1
Endişe

Bulut bilişim ile "Veri güvenliği ve uyum riskleri üzerindeki endişeler" yeni finans teknolojilerini uygulamak için bir numaralı engel oluşturmaktadır

değerlendirmenin ciddi bir sorun teşkil ettiğini ifade ediyor. CFO'ların yaklaşık yarısı (%49) ise bulut bilişimde güvenlik endişeleri ve düzenlemelere uygunluğa ilişkin risklerin teknolojik dönüşüm ve yeni inovatif teknolojilerin uygulamaya geçilmesi önünde engel oluşturduğunu söylüyor.

VERİ GÜVENLİĞİ VE GİZLİLİĞİ KONUSU FINANS DÜNYASINDA BELİRSİZLİK YARATIYOR

EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Damla Harman araştırma sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi:

"Şirketlerin finans liderleri, veri güvenliği ve gizliliğinde karşılaşılan güçlükler konusunda nasıl bir yaklaşım izleneceği ile ilgili belirsizlik yaşıyor. CFO'lar finansal bilgiyi işlemede net yönetim süreçlerine ihtiyaç duyuyor. Ancak aynı zamanda verinin mevcut yerel kanunlarla uyumlu ve güvende olduğundan da emin olmaları gerekiyor. Özel-

likle veri güvenliği konusu büyük ölçekli ve karmaşık yapıya sahip organizasyonlarda ciddi bir sorun haline gelebiliyor. Bu anlamda; gelişmiş veri analizi uygulamalarının

ve entegre teknolojilerin kullanılması yanı sıra yapay zeka, bulut bilişim ve robotik süreç otomasyonu gibi yeni teknolojilerin benimsenmesi, finansal veri yönetimi kaynaklı itibar ve mali yapıyı zedeleyici maliyetlerden kaçınılmasına yardımcı olacaktır."

CFO'LAR YÖNETİMDE GELENEKSEL YAKLAŞIMI GÖZDEN GEÇİRİYOR

Araştırma sonuçlarına göre; CFO'lar teknolojik ve sosyal gelişmeler doğrultusunda geleneksel kurumsal yönetim yaklaşımlarını yeniden gözden geçirme gereği duyuyor. CFO'ların %42'si denetim komiteleri ve yönetim kurullarının veri güvenliği ve gizliliğine ilişkin kurumsal raporlamadan daha fazla bilgi talep ettiğini ifade ediyor. CFO'ların üçte ikisinden fazlası, düzenlemelerdeki değişikliklere ilişkin risklerin kurumsal raporlamalara dâhil edildiğini dile getiriyor. Bununla birlikte araştırmaya katılan CFO'ların büyük bir çoğunluğu (%85) risk ve düzenlemelere uygunluk konularında denetim komiteleri ve yönetim kurullarına gerçek zamanlı uyarılar iletildiğini söylüyor.



EY

Hakkında

EY bağımsız denetim, vergi, kurumsal finansman ve danışmanlık hizmetlerinde bir dünya lideridir. Anlayışımız ve kaliteli hizmetlerimiz dünya ekonomisi ve sermaye piyasalarında güvenin oluşmasına katkıda bulunmaktadır. EY, güçlü yönetim ekibiyle tüm paydaş gruplarına verdiği sözleri yerine getirmekte ve bu şekilde çalışanları, müşterileri ve içinde yer al-

dığı diğer çevreler için daha iyi bir çalışma hayatı oluşturulmasında önemli bir rol üstlenmektedir. EY adı küresel organizasyonu temsil eder ve Ernst & Young Global Limited'in her biri ayrı birer tüzel kişiliğe sahip olan, bir veya daha çok, üye firmasını temsil edebilir. Sınırlı sorumlu bir Birleşik Krallık şirketi olan Ernst & Young Global Limited müşteri hizmeti sunmamaktadır.



EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri
Damla Harman

Demir İpekyolu İle Türkiye'nin Bölgedeki Gücü Artacak

Prof. Dr. Güngör Evren, "Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı sayesinde ülkemiz önemli bir ekonomik güç kazanacaktır. Transit geçişler, özellikle demiryolu ile gerçekleştirildiğinde, gerçekten büyük kazanımlar sağlamaktadır. Hele de uzun mesafeli geçişler söz konusuysa, bu fırsatın önemi iyice artmaktadır. Avrupa-Asya arasındaki yılda 75 milyar dolarlık taşımacılıktan payımızı arttırmamızın katkısını küçümsemek olanaksızdır."

► Skyreporter / Ekonomi Servisi

Asrın projesi Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı, 30 Ekim 2017 tarihinde gerçekleştirilen görkemli bir törenle hizmete açıldı. Hattın açılması nedeniyle Bakü'de tören düzenlendi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Azerbaycan Cumhurbaşkanı Aliyev ve Gürcistan Baş-

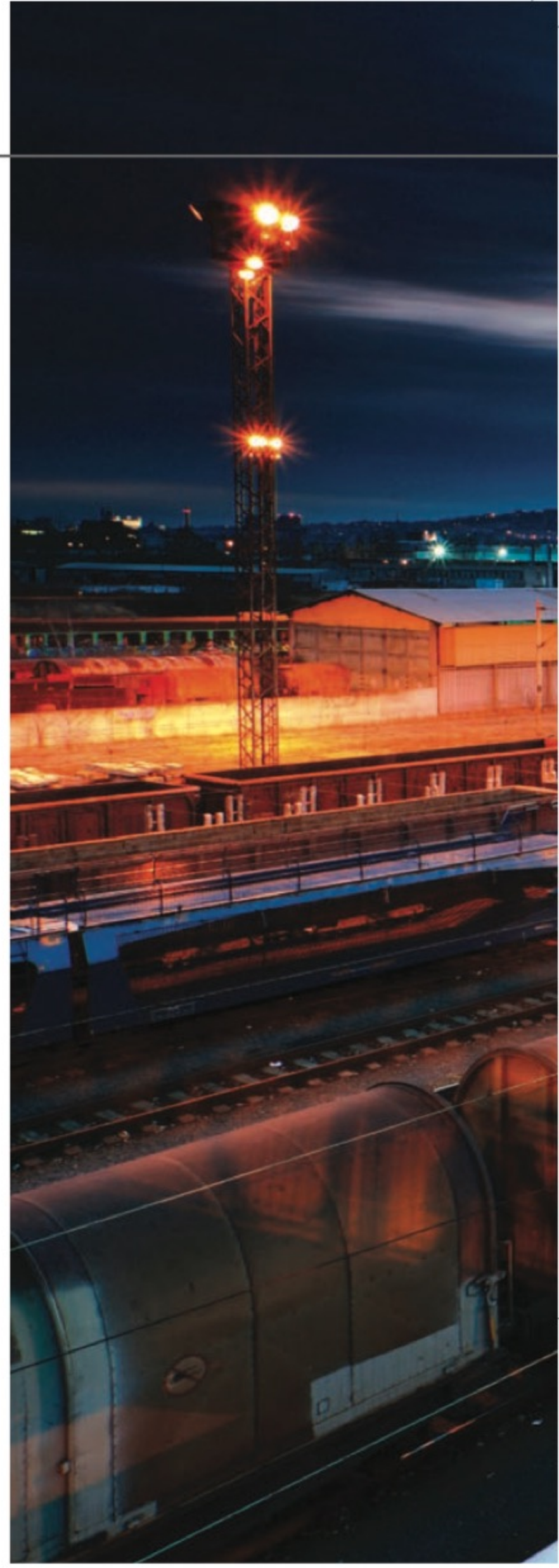
bakanı Kvirikaşvili'nin konuşmalarının ardından ilk resmi sefer başlatıldı. Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan liderleri 30 Ekim'de asrın projesi olarak görülen Bakü- Tiflis-Kars (BTK) Demiryolu hattının açılışını gerçekleştirdi. Projenin üstlenicisi üç ülkenin liderlerine Kazakistan ve

Özbekistan başbakanları da eşlik etti. Demir İpek Yolu olarak tanımlanan projenin girişimleri 1993'te Kars-Tiflis arasında demiryolu inşası şeklinde başlamakla birlikte daha sonra projeye Azerbaycan dahil edildi. BTK Demiryolu projesinin temelleri 2007'de Gürcistan'da, 2008'de

Kars'ta atıldı ve 30 Ekim 2017'de ilk tren seferini gerçekleştirdi. Demiryolu hattı 1 milyon yolcu ve 6,5 milyon ton yük taşıma kapasitesi ile faaliyete geçti. Söz konusu hat üzerinden 2034'te yolcu sayısının 3 milyon ve yük kapasitesinin 17 milyon tona çıkarılması hedefleniyor.

**Okan Üniversitesi
Uluslararası Lojistik Bölümü
Öğretim Üyesi Prof. Dr.
Güngör Evren demiryolu
bağlantısını şu sözlerle
değerlendirdi:**

Ülkemiz Asya, Avrupa ve Afrika, yani üç kıta arasında kavşak konumunda yer alıyor. Dünyada benzer özelliği olan başka ülke yok. Bu coğrafi konumun ülkemize sağlayacağı ulaşırma üstünlüğünün ekonomik, sosyal ve siyasal bağlamda önemli yansımaları olacağı açıktır. Öncelikle belirtmek





Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı

Kısaca 'Demir İpek Yolu'

Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı kısaca (BTK), Azerbaycan, Gürcistan ve Türkiye'yi doğrudan bağlayan bölgesel bir demiryolu hattıdır. Hat, "Demir İpek Yolu" olarak adlandırılmaktadır. Demiryolu hattı, Ermenistan'ı bypass ederek Azerbaycan'ın başkenti Bakü şehrinde Gürcistan'ın başkenti Tiflis ve Ahılkelek şehirlerinden geçerek Türkiye'nin Kars şehrine kadar uzanmaktadır. Demiryolunun tamamı 838,6 km olup, toplam maliyeti 450 milyon dolardır. Demiryolunun 503 km'si Azerbaycan'dan, 259 km'si Gürcistan'dan, 76 km'si ise Türkiye'den geçmektedir. İlk etapta hattın yıllık 1 milyon yolcu ve 6.5 milyon ton yük taşınması hedeflenmektedir.

Temeli 2007 yılında atılan hat, 30 Ekim 2017 tarihinde Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Gürcistan Başbakanı Giorgi Kvirikaşvili'nin katılımıyla hizmete açıldı.

PROJENİN DOĞUŞU

Ermenistan ile Azerbaycan arasında gerçekleşen savaş sonrasında Tür-

kiye, Ermenistan ile olan sınır kapılarını kapatması sonucunda bu ülke ile ve dolayısıyla Orta Asya, Rusya, Ukrayna, Gürcistan ve Çin ile demiryolu aracılığıyla ulaşamaz hale gelmiştir. Devam eden sorunlar sonucunda iki ülke arasında diplomatik ilişkilerin bulunmayışı ve Türkiye'nin Orta Asya devletlerine ulaşma isteği, eski hatta alternatif olarak Bakü-Tiflis-Kars demiryolu projesinin doğmasına yol açmıştır.

PROJENİN ÖNEMİ

İstanbul Boğazı'nda sürdürülen Marmaray Projesi'nin de tamamlanmasına paralel olarak, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Projesi hayata geçirildiğinde Avrupa'dan Çin'e demiryoluyla kesintisiz yük taşınması mümkün hale gelecek. Böylece Avrupa ile Orta Asya arasındaki yük taşımalarının tamamının demiryoluna kaydırılması planlanmaktadır. Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu ile, orta vadede yıllık 6.5 milyon ton yük taşınması hedeflenmekte 2034 yılına gelindiğinde ise 16 milyon 500 bin ton yük ile 1 milyon 500 bin yolcu taşınması hedeflenmektedir.

gerekir ki, böyle bir geçişin uzun mesafeli kitle taşımacılık özelliği demiryolunun kullanılmasını zorunlu kılmaktadır. Coğrafi konumumuzun özellikle Asya-Avrupa arasında demiryolu transit geçişinde rol oynayabilmesinin önünde bazı sorunları vardı. Bunlar hattın sürekliliğini ortadan kaldıran fiziksel engeller ve siyasal sorunlardır. Bunlardan biri İstanbul Boğazı'nda demiryolu geçişi kesintiydi. Marmaray çerçevesinde gerçekleştirilen demiryolu tüneli bu kesintinin giderilmesini sağlamıştır. Bu tünelin büyük ölçüde İstanbul ulaştırması için kullanılması ana hat trenlerine ayrılabilirlik kapasiteyi sınırlasa da başlangıç olarak önemli bir olanaktır. Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün ortasında yer alacak demiryolu hatları ve bu köprüye bağlanacak yeni

hat sorunu daha köklü bir çözüme kavuşturacaktır.

Ülkemiz üzerinden Avrupa-Asya geçişi için İran ve Kafkasya üzerinden olmak üzere iki seçenek söz konusudur. İran üzerinden geçişin en önemli engeli Van Gölü'dür. Van Gölü feribotlarla geçildiği için bu seçenek Avrupa-Asya geçişinin gereklerini yerine getirmekten uzak bulunmaktadır. Kafkasya üzerinden bağlantı seçeneğinin ise Kafkasya'ya geçişte sorunu vardı. Çünkü demiryolumuz Kafkasya'ya Ermenistan'dan geçmekteydi. Oysa Ermenistan kapısı, bilindiği gibi, 1993'ten beri kapalıdır. Bu nedenle bu geçişin de geçerliliği bulunmamaktadır.

TRACECA PROJESİ TÜRKİYE'Yİ DIŞLAYACAK BİÇİMDE TASARIMLANDI

Bu noktada AB öncülüğünde gündeme gelen ve 2002'den beri



BAKÜ - TİFLİS - KARS DEMİRYOLU HATTI

Yılda 1 MİLYON yolcu, 6,5 MİLYON TON yük kapasitesine sahip olan demiryolu hattı, 2034 yılında 3 MİLYON yolcu, 17 MİLYON TON yük taşıyabilecek.

Avrupa ve Asya arasında demiryolu seyahat süresi 15 güne iniyor.

Demiryolu hattı ile birlikte Avrupa - Çin arası taşımacılık yolu 7 bin km kısalıyor.

838 km uzunluğundaki demiryolu hattı, Bakü-Tiflis-Ceyhan ve Bakü-Tiflis-Erzurum boru hattı projelerinden sonra Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'ın ortak gerçekleştirdiği üçüncü en büyük proje.



üye olduğumuz TRACECA Projesi'ni anımsamalıyız. Güzergâhı Karadeniz geçişi ile gerçekleştirilen bu proje "İpek yolu" adlandırılmasına karşın Türkiye'yi dışlayacak biçimde tasarlanmıştır. TRACECA Projesi'ne göre, Avrupa'nın değişik yerlerinden Romanya limanlarına ulaşan trenler feribotla Karadeniz'i geçerek Gürcistan'a ve devamında Azerbaycan'a erişmektedir. Ba-

kû'dan feribotla Hazar'ın karşısındaki Türkmenbaşı Limanı'na geçilmektedir. Böylece erişilen Orta Asya'dan daha ötelere, Çin'e kadar gitmek olanağı bulunmaktadır.

KARS-TİFLİS HATTI TÜRKİYE-KAFKASYA BAĞLANTISI İÇİN EN UYGUN ÇÖZÜM

Bu projenin Karadeniz yerine ülkemiz üzerinden geçişi ulaştır-

ma ve ekonomi mantığı açısından daha doğru, "İpek Demiryolu" adına da lâyıktır. Gerçekten AB ve Uluslararası Demiryolları Birliği (UIC) tarafından yapılan araştırmalar Avrupa-Asya transit geçişi için en uygun seçeneğin Türkiye ve Kafkasya'dan geçen seçenek olduğunu göstermiştir.

Ancak Türkiye ve Kafkasya üzerinden geçecek yolun ilk gereği uy-

gun bir Kafkasya geçişinin bulunmasıdır. Aslında Türkiye-Kafkasya bağlantısı vardır. Fakat Ermenistan'dan geçen bu bağlantı, siyasi nedenlerle 1993 yılından beri kapalı bulunmaktadır. Bundan dolayı Kafkasya'ya Ermenistan yerine Gürcistan yoluyla bağlanması gereği ortaya çıkmıştı. Kars-Tiflis demiryolu hattının yapımının gereği budur. 2005 yılında ilgili üç ül-





caktır. Transit geçişler, özellikle demiryolu ile gerçekleştirildiğinde, gerçekten büyük kazanımlar sağlamaktadır. Hele de uzun mesafeli geçişler söz konusuysa, bu fırsatın önemi iyice artmaktadır. Avrupa-Asya arasındaki yılda 75 milyar dolarlık taşımacılıktan payımızı arttırmamızın katkısını küçümsemek olanaksızdır.

Geçtiği bölgelerin ekonomisine ve sosyal yaşamına da olumlu etkileri olacağı kuşkusuzdur. Daha önemlisi ülkemizin lojistik üs olması açısından da küçümsemeyecek bir destek sağlayacaktır.

Böyle bir projenin, olanaklarından en büyük ölçüde yararlanılabilmesi için, tüm yönleriyle en iyi şekilde değerlendirilmesi ve yönetilmesi gerekmektedir.

te) hattın Gürcistan ve ötesindeki geniş hatta geçiş için dingil düzenlemesini yapacak Ahılkelek İstasyonu bulunmaktadır. Bölge topografyasındaki engebelerden dolayı güzergâhın güçlüğü ve bu yüzden toplamı 22 km'yi bulan 18 tünel dışında çok sayıda viyadük ve köprüler, öte yandan çalışma sürecindeki aksamalar nedeniyle yapım süresi uzamış, maliyeti de bir ölçüde artmıştır.

Yeni hatla birlikte artık Avrupa-Asya arasında yıllık yük kapasitesi 16.5 milyon ton ve yolcu kapasitesi 3 milyon olan bir önemli bir ulaştırma eksenine sahip olacağız. Bu amaçla ülkemizde bu eksen üzerinde bulunan hatların da gözden geçirilmesi ve kapsamlı bir planlama ile gerekli diğer düzenlemelerin yapılması zorunludur. Konunun, iyi yönetilmesi gereken, siyasal boyutunun da bulunduğu unutulmamalıdır.

Bu hat sayesinde ülkemiz önemli bir ekonomik güç kazana-

ke Türkiye, Gürcistan ve Azerbaycan yöneticilerinin ortak görüşleriyle kararlaştırılan Kars-Tiflis hattı, 2007 yılında sonuçlanan ihale ile gerçekleştirme aşamasına gelmiştir.

Konvansiyonel nitelikteki hattın yeni yapımı gereken kesiminin 77 km'si Türkiye'de ve 29 km'si Gürcistan'da bulunmaktadır. Proje kapsamında ayrıca, Türkiye'den gelen normal (1435 mm genişlik-

BTK Demiryolu Hattı

Demir İpek Yolu'nun İlk Treni Kars'ta

Tarihi İpek Yolu'nu canlandıracak Bakü-Tiflis-Kars (BTK) Demiryolu Hattı'ndaki ilk seferde Kazakistan'dan Mersin Limanı'na tahıl yükü taşıyan tren 40 saat süren yolculuğun ardından Kars'a ulaştı.

Bakü'ye yaklaşık 90 kilometre mesafedeki Alat Limanı'nda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, Kazakistan Başbakanı Bakırcan Sagintayev, Özbekistan Başbakanı Abdullah Aripov ve Gürcistan Başbakanı Giorgi Kvirikaşvili katılımıyla 30 Ekim'de açılan hatta ilk tren gece saatlerinde Kars Garı'na geldi.

TCDD Taşımacılık Genel Müdürü

Veysi Kurt'tan bir açıklama geldi. Trenin Azerbaycan'dan Türkiye'ye yaklaşık 40 saatte geldiğini belirten Kurt, "856 kilometre, inşallah bir aksaklık olmazsa Kars'tan Mersin'e de bin 258 kilometrelik mesafeyi 40 saatte almayı planlıyoruz. Bildiğiniz gibi bu tren Kazakistan'dan yola çıktı. Yaklaşık 4 bin 700 kilometrelik bir mesafeyle seferi inşallah Mersin'de son bulacak. 30 tane konteynırla yola çıkmıştı. Mersin Serbest Bölgeye 900 ton tahıl taşıyacak. Yıllık şu anda 7 milyon ton yük bekliyoruz. Ama önümüzdeki süreçte bu 17 milyon ton üzerine çıkabileceğini rahatlıkla söyleyebileceğiz" diye konuştu.



dMags Network

'Okumanın en keyifli hali'

261 dergi, 7200 sayılık arşiv

iOS, Android ve Web platformlarında **dMags** ile
her zaman-her yerde yanınızda!



destek@dMags.net

261 dergi, 7200 sayı ile
Türkiye'nin en büyük dijital yayın platformu

www.dMags.net

DAİMA GENÇ
DAİMA YENİ

SERAMİK SAĞLIK GEREÇLERİ: KRİSTAL
KARO KOLEKSİYON: ARCH | RENK: GRİ

60x120 cm

www.bienseramik.com.tr

Bien

SERAMİK | BANYO | MUTFAK

BU TOPRAKLARDAN ÇIKTIK, TÜM DÜNYAYI MEMLEKETİMİZ YAPTIK.

Bugün dünya çapında 30.000 kişi,
nerede çalışıyorsun sorusuyla karşılaştığında
Türkçe bir cevap veriyor.

“Arçelik”

- Dünyada 14 Ar-Ge merkeziyle Türkiye'nin Ar-Ge lideri*
- En çok uluslararası patent başvurusu yapan ilk 100 şirket arasında yer alan tek Türk şirketi ve Türkiye patent şampiyonu**
- 7 ayrı ülkedeki 18 üretim tesisiyle tüm dünyaya teknoloji üretimi
- 145 ülkede faaliyet gösteren 11 büyük markanın bu topraklardan yönetilmesi

arçelik

beko

GRUNDIG

elektroabregenz

ALTUS

arctic

DEFY

FLAVEL

Blomberg
seit 1883

LEISURE

Dawlance

Koç

Arçelik A.Ş.

Kaynak:

* Arçelik A.Ş., Türkiye İnovasyon Haftası 2016'da Ar-Ge Liderliği Ödülü'nü aldı.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düzenlenen organizasyonda Dayanıklı Tüketim Sektörü'nde en iyi Ar-Ge Merkezi Ödülü'nü aldı.

** Arçelik A.Ş., Türk Patent Ligi birincisi seçildi ve aynı zamanda En Çok Uluslararası Patent Başvurusu Yapan Şirket Ödülü'ne layık görüldü.